

Projecte de Fi de Carrera  
**Enginyeria Industrial**

# **ESTUDI DE L'EXPERIÈNCIA D'USUARI SOBRE LES APLICACIONS DE GESTIÓ DE DESPESES PERSONALS PER ANDROID**

## **Memòria**

**Autor:** Arnau Villoro Bort  
**Director:** Sergi Grau Carrión  
**Ponent:** Lluís Solano Albajes  
**Convocatòria:** Juny del 2015



Escola Tècnica Superior d'Enginyeria Industrial de Barcelona





# Resum

En aquest projecte s'ha fet un estudi d'Experiència d'Usuari (UX) sobre les aplicacions de gestió de despeses personals per a Android. Per a tal fi, en primer lloc s'ha definit què és i com es fan els estudis d'UX, explicant amb detall en que consisteixen les seves 4 etapes, que són: Anàlisi, Disseny, Implementació i Avaluació.

L'estudi en si ha començat analitzant com els usuaris gestionen les seves despeses i la seva satisfacció amb les aplicacions existents més rellevants per a Android. Utilitzant aquest anàlisi s'ha definit els requeriments necessaris per a una aplicació per a la gestió de les despeses personals. Després d'aquest anàlisi previ s'ha fet un procés iteratiu on es dissenyava i s'implementaven prototips d'aquesta aplicació, augmentant-ne la fidelitat i el detall d'aquests a cada iteració. A continuació s'utilitzaven aquests prototips amb usuaris per a validar que satisfeien les seves necessitats, modificant els requeriments inicials si era necessari.

Com a resultat d'aquest procés iteratiu s'ha creat un prototip programat que implementa les funcions més importants d'una aplicació per a gestionar les despeses domèstiques. Llavors s'ha comparat l'experiència d'usuari que proporcionava aquest prototip respecte les aplicacions ja existents al mercat. El resultat és un prototip que, proporciona la millor UX d'entre les aplicacions ja existents.

Per a poder dissenyar aquest prototip a calgué modelitzar el problema de la resolució dels deutes en grup, alhora que dissenyar i implementar un algoritme que ho solucioni. També s'ha comprovat el seu cost d'execució amb diversos jocs de dades.

Finalment s'ha descrit els passos que caldria seguir per a poder passar del prototip programat a una aplicació completament funcional que es pugui penjar a les botigues d'aplicacions.



# Sumari

|   |      |
|---|------|
| <b>Resum</b>  | iii  |
| <b>Acrònims</b>                                     | ix   |
| <b>Glossari</b>                                     | ix   |
| <b>Aplicacions (Apps)</b>                           | xiii |
| <b>Prefaci</b>                                      | xv   |
| <b>1 Introducció</b>                                | 1    |
| 1.1 Objectius del projecte . . . . .                | 1    |
| 1.2 Abast del projecte . . . . .                    | 2    |
| <b>2 Experiència d'Usuari</b>                       | 3    |
| 2.1 Que s'entén per Experiència d'Usuari . . . . .  | 3    |
| 2.2 Com s'estudia l'Experiència d'Usuari? . . . . . | 3    |
| 2.2.1 Anàlisi . . . . .                             | 4    |
| 2.2.2 Disseny . . . . .                             | 8    |
| 2.2.3 Implementació . . . . .                       | 11   |
| 2.2.4 Avaluació . . . . .                           | 12   |
| 2.3 El procés iteratiu . . . . .                    | 15   |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>3 Estat de l'art</b>   | <b>17</b> |
| 3.1 Aplicacions existents . . . . .   | 17        |
| <b>4 Estudi d'Experiència d'Usuari (UX)</b>                                 | <b>19</b> |
| 4.1 Anàlisi . . . . .   | 19        |
| 4.1.1 Investigació contextual . . . . .                                     | 19        |
| 4.1.2 Anàlisi contextual . . . . .  | 21        |
| 4.1.3 Extracció dels requeriments d'interacció . . . . .                    | 21        |
| 4.1.4 Construcció de models informatius per al disseny . . . . .            | 21        |
| 4.2 Disseny . . . . .   | 21        |
| 4.3 Implementació . . . . .   | 23        |
| 4.4 Avaluació . . . . .   | 23        |
| 4.5 El procés iteratiu . . . . .  | 30        |
| <b>5 Parts rellevants de l'aplicació</b>                                    | <b>31</b> |
| 5.1 Problema del repartiment de despeses . . . . .                          | 31        |
| 5.1.1 Primera modelització del problema amb resolució exacte . . . . .      | 32        |
| 5.1.2 Modelització millorada amb resolució exacte . . . . .                 | 33        |
| 5.1.3 Estudi del temps computacional de la modelització millorada . . . . . | 35        |
| 5.1.4 Algoritme final . . . . .   | 36        |
| 5.2 Disseny de la base de dades . . . . .                                   | 37        |
| <b>6 Impacte ambiental</b>  | <b>41</b> |
| 6.1 Impacte de l'estudi d'Experiència d'Usuari . . . . .                    | 41        |
| 6.2 Impacte de l'ús de l'aplicació . . . . .                                | 42        |
| <b>7 Estudi de costos</b>   | <b>43</b> |
| <b>8 Conclusions</b>  | <b>45</b> |

|     |                                       |    |
|-----|---------------------------------------|----|
| 8.1 | Futur de l'estudi/aplicació . . . . . | 46 |
|-----|---------------------------------------|----|

**9 Agraïments**

**49**



# Llista d'acrònims

**PFC** Projecte Final de Carrera

**UX** *User Experience*

**UI** *User Interface*

**WAAD** *Work Activity Affinity Diagram*

**PLEM** Programació Lineal Entera Mixta



# Glossary

**Android Studio** Programa especialment creat per a desenvolupar aplicacions per Android.. 23

**Backend as a Service (BaaS** És un model per proveir als desenvolupadors d'aplicacions mòbils una forma d'emmagatzematge de dades al núvol i altres funcions.. 37

**Balsamiq Mockups** Programa de disseny que es caracteritza per a poder alternar entre una aparença de baixa o mitja fidelitat. 23, 30

**Branch and bound** És un algoritme d'optimització emprat, entre d'altres problemes, per trobar una solució amb variables enteres a partir d'una on totes les variables tenen valors reals.. 36

**SQLite** Llenguatge per a bases de dades relacionals basat en SQL.. 37

**SUS** Qüestionari d'UX amb 10 preguntes que permet puntuar un producte o sistema. 14, 17

**USE** Qüestionari d'UX amb 30 preguntes que permet puntuar un producte o sistema.. 14

**avaluació formativa** Consisteix en recollir informació qualitativa per identificar i arreglar problemes de *User Experience* (UX) i les seves causes en el disseny.. 12, 23, 27, 30

**avaluació sumarial** Consisteix en recollir informació quantitativa per assegurar un nivell de qualitat en un disseny, especialment per a l'avaluació de la millora de la UX a causa de l'avaluació formativa.. 13, 27, 29, 30

**smartphone** Telefon intel·ligent que permeten realitzar tasques semblants a les realitzades per ordinadors. xv, 2, 21, 23, 37, 41–43

**wireframe** És una representació estàtica de baixa fidelitat d'un disseny. Mostra la estructura general així com les diferents parts que la componen representat per caixes o formes. 16

**Android** Sistema operatiu mòbil amb el qual funcionen la majoria de dispositius mòbils. iii, xi, xv, 2, 10, 17, 41, 46, 47

**disseny conceptual** és un tema, noció o idea amb el propòsit de comunicar una visió del disseny del sistema o producte. És la part del disseny del sistema que porta el model mental del dissenyador a la vida.. 9

**Google Play** Botiga virtual de Google en la qual es troben les aplicacions per a dispositius mòbils que funcionen amb Android (<https://play.google.com/store/apps>). 17, 19

**LP solve** Llibreria per a resoldre problemes de programació lineal, incloent PLEM [<http://lpsolve.sourceforge.net/>]. 35

**Nexus 5** Smartphone creat expressament per a desenvolupadors al 2013.. 35, 41

**nota d'activitats de treball** es tracta de notes que parafrasegen i representen la opinió d'un usuari per a facilitar la comprensió de la opinió dels usuaris.. 5, 7, 21

**prototip horitzontal** És un prototip què té moltes funcions però amb una profunditat baixa en quan a funcionalitat.. 11, 23

**prototip local** És un prototip que només implementa unes poques funcions i amb poca profunditat en quan a funcionalitat.. 11, 23

**prototip vertical** És un prototip amb una profunditat alta de funcionalitat però que es centra només en poques funcions. 11, 23

# Aplicacions (Apps)

| Núm.   | Icona   | Nom  | Autor                |
|--------|---|--|----------------------|
| App 1  |    | Expense Manager                              | Bishinews            |
| App 2  |    | Expense Manager                              | Markus Hintersteiner |
| App 3  |    | Droid Wallet                                 | William Bruno        |
| App 4  |    | Financius - Expense Manager                  | Mantas Varnagiris    |
| App 5  |    | Expense IQ                                   | Handy Apps           |
| App 6  |   | Diario Gasto Gerente (Daily Expense Manager) | Gullak               |
| App 7  |  | Money lover - Expense Manager                | ZooStudio            |
| App 8  |  | AndroMoney (Expense Track)                   | AndroMoney           |
| App 9  |  | Settle up                                    | David Vávra          |
| App 10 |  | Splitwise                                    | Splitwise            |
| App 11 |  | Expensor                                     | Arnaud Villoro       |



# Prefaci

Des que tinc memòria he estat molt interessat en la gestió de la informació i de les dades, així com l'enregistrament d'aquestes. No és estrany doncs, el meu interès per a gestionar i controlar les meves despeses. Amb l'aparició dels *smartphones*, o telèfons intel·ligents, portar un registre de despeses va passar a ser quelcom bastant fàcil. Només calia descarregar-se una aplicació per al mòbil i amb aquesta podes fàcilment apuntar totes les despeses.

Més endavant vaig descobrir que també hi havia aplicacions que permetien dividir fàcilment les despeses fetes en grup, per a gestionar, per exemple, un viatge amb els amics. Però amb el temps em vaig adonar que, tot i provar-ne moltes, no hi havia cap aplicació que satisfés les meves necessitats. Va ser per això que, cap al Octubre del 2013, vaig decidir que havia de crear jo la meva aplicació.

El problema va ser que en aquell moment em faltaven molts coneixements, però el que em mancava, ho compensava amb moltes ganes i il·lusió. Mig any després i amb moltes hores invertides, ja havia après a usar el llenguatge Java, així com a fer aplicacions per a Android.

Paral·lelament vaig començar a buscar idees sobre que podia fer el meu Projecte Final de Carrera (PFC). Fins que un bon dia vaig veure unes propostes del Sergi (el meu tutor del PFC) a la borsa de projectes, sobre coses relacionades amb Android i aplicacions, i que estava obert a propostes.

A partir d'aquí només va caldre una reunió per a entendre'ns, i així va ser com vam començar aquest projecte.



## Capítol 1

# Introducció

### 1.1 Objectius del projecte

L'objectiu d'aquest PFC és fer un estudi de l'Experiència d'Usuari o UX per una aplicació que serveixi per a gestionar les despeses personals domèstiques. Prèviament a l'estudi, es busca definir com es fan actualment els estudis UX i quines parts tenen aquests tipus d'estudis. Després es procedirà amb l'estudi en si, on es busca definir com ha de ser una aplicació d'aquest tipus per a que garanteixi una bona UX.

Concretament es busca dissenyar una aplicació que:

- Permeti enregistrar despeses i ingressos tot categoritzant-los.
- Serveixi per a recordar els deutes (positius o negatius) que es tenen amb diverses persones.
- Faciliti la gestió de despeses grupals alhora que permeti saldar els deutes minimitzant les transaccions entre els membres.
- Sigui intuïtiva i senzilla de fer servir.
- Visualment sigui agradable i minimalist per a que sigui agradable i còmode per a l'usuari.
- Agradi als usuaris en general.

Per a dissenyar l'aplicació primer s'analitzarà com interaccionen els usuaris amb les aplicacions de gestió de despeses, per extreure'n les necessitats i les funcionalitats necessàries. Finalment es comprovarà la idoneïtat del disseny creat.

A més, també es busca resoldre els problemes d'enginyeria que es puguin derivar de les diverses funcions que haurà d'implementar l'aplicació.

## 1.2 Abast del projecte

En aquest projecte s'estudiarà l'UX per al tipus d'aplicacions esmentat tot definint quines utilitats i funcionalitats ha de tenir l'aplicació i com ha de ser la *User Interface* (UI). L'estudi s'enfocarà únicament en una aplicació per a *smartphones* que funcionen amb Android, l'actual sistema operatiu més utilitzat<sup>[1]</sup> en *smartphones* o telèfons intel·ligents. Finalment en quan al desenvolupament de l'aplicació, no es considera factible crear-la sencera amb totes els requeriments que es puguin deduir amb l'estudi de l'UX. És per això que es faran proves de concepte, creant un o varis prototips que s'apropin el màxim possible a com hauria de ser l'aplicació.

## Capítol 2

# Experiència d'Usuari

### 2.1 Que s'entén per Experiència d'Usuari

Segons Rex Hartson (2012, p. 19)[2], l'UX és la totalitat de l'efecte o efectes que sent (o experimenta) internament l'usuari com a resultat de la interacció, i del context d'ús, amb el sistema, dispositiu o producte. És a dir, una bona UX es produirà quan l'usuari gaudeixi interaccionant i utilitzant el dispositiu o producte. Interacció i ús s'empren en un sentit molt ampli, ja que inclouen veure, tocar, pensar sobre el producte/dispositiu o fins i tot admirar-lo. A més, l'UX també engloba la usabilitat i la utilitat. Certament l'usuari sent internament parts de la usabilitat, com l'augment de productivitat, però hi ha certes manifestacions de usabilitat, com podria ser el temps invertit en la tasca, que representa un component no necessàriament experimentat internament per l'usuari.

### 2.2 Com s'estudia l'Experiència d'Usuari?

L'UX no pot ser dissenyada ja que depèn, no només del producte en si mateix, sinó que també depèn de l'usuari i la situació en la que l'utilitza [Smashing Magazine, 2012, p. 25-28][4]. I és que no és possible dissenyar ni l'usuari ni la situació. Però el que si es pot fer és dissenyar per a una bona UX i és això el que s'entén per fer un estudi d'UX. Per a fer-ho es segurian les 4 activitats elementals o etapes que Rex Harton proposa en el seu llibre d'UX [2], que són anàlisi, disseny, implementació i evaluació, tal i com es pot veure a la figura 2.1. Per tal d'aconseguir proporcionar una bona UX aquestes activitats és duen a terme de forma iterativa, ja que no sempre és possible trobar un bon disseny al primer intent.

Aquestes quatre activitats, a grans trets, consisteixen en:

**Anàlisi** Es basa en entendre les necessitats de l'usuari que utilitzarà el producte.

**Disseny** Consisteix en la creació de dissenys conceptuais determinant la interacció, el comportament i

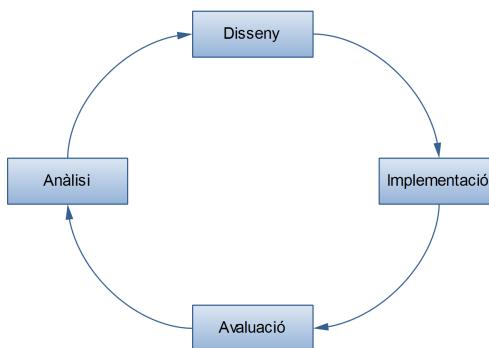


Figura 2.1: Activitats a seguir per a dissenyar garantint una bona UX

l'aparença del producte.

**Implementació** Correspon a la creació de prototips.

**Avaluació** Es tracta de comprovar si el disseny satisfà les necessitats dels usuaris que s'han determinat.

A continuació s'expliquen al detall aquestes quatre activitats i les subactivitats que les formen. S'explica de manera genèrica per a qualsevol producte/sistema, tot i que és important adaptar el procés al producte/sistema que es vol dissenyar.

### 2.2.1 Anàlisi

L'objectiu general d'aquesta activitat és definir com són les usuaris potencials. Un cop definits, serviran per a poder extreure com interaccionaran amb el producte, quines necessitats tindran i en conseqüència els requeriments del producte, tal com afirma Rich Fulcher [5].

Dins de l'anàlisi hi ha quatre subactivitats o passos a seguir:

#### Investigació contextual

Durant la investigació contextual s'estudia com les persones treballen o interactuen amb el producte en el seu entorn de treball. Per treball s'entén l'ús del producte en si i per entorn de treball, l'entorn en que habitualment s'usa aquest. S'utilitzen aquests termes independentment de la tipologia del producte. És a dir, encara que el producte fos un joc, al fet d'utilitzar-lo se l'anomena treballar.

Durant la investigació contextual es tracta d'investigar i descobrir com l'usuari treballa en l'entorn habitual i això no es pot determinar enquestant als usuaris. El problema és que la descripció que pugui fer un usuari de com treballa no és fiable. La forma correcta d'investigar és observant com els usuaris treballen i entrevistant-los mentre ells duen a terme aquesta activitat. Per tant es tracta de:

- Preparar i realitzar visites de camp a l'entorn de treball, on el producte serà utilitzat, de l'usuari/client.

- Observar i entrevistar els usuaris mentre treballen.
- Indagar en l'estructura de la pròpia pràctica de treball de l'usuari.
- Aprendre com la gent treballa en l'entorn en el qual treballarà amb el producte a dissenyar.
- Extreure notes detallades de les observacions i entrevistes.

Durant la investigació contextual és important no preguntar als usuaris que volen o necessiten. En aquesta etapa no es busca que necessiten sinó observar i entrevistar els usuaris en el seu entorn de treball sobre com treballen.

## Anàlisi contextual

L'essència d'aquest pas és el processament, la interpretació i l'anàlisi de la informació aconseguida a la investigació contextual (apartat 2.2.1). Això s'aconsegueix a base de:

- Crear un model de flux.
- Sintetitzar la informació en notes d'activitats de treball.
- Construir un *Work Activity Affinity Diagram* (WAAD) a partir de les notes d'activitats de treball.

El model de flux és una representació gràfica que explica com les diferents entitats es comuniquen per tal d'aconseguir que el treball es realitzi. Per a poder crear el model de flux cal identificar els rols de treball. Un rol de treball correspon als deures, funcions i activitats que desenvolupa una persona amb cert lloc de treball.

Paral·lelament a la creació del model de flux, cal sintetitzar la informació en brut que s'ha extret a la investigació contextual. Això es fa creant notes d'activitats de treball les quals, un cop tota la informació ha estat processada, han de representar tota la informació abans extreta. Aquestes notes es caracteritzen per estar escrites en primera persona (des de la perspectiva de l'usuari) parafrasejant i sintetitzant la opinió d'aquest. Cada nota ha de ser concisa i compacta, de manera que expressi una sola idea. Un exemple d'aquestes notes és el de la figura 2.3. Com es pot veure cal etiquetar les notes amb un identificador representant l'usuari del qual provenen.

Les notes d'activitats de treball serveixen per a construir el WAAD. Aquest diagrama consisteix en l'agrupació de les notes segons grups o afinitats segons la perspectiva de l'usuari. L'objectiu d'aquest diagrama és transmetre de forma clara i ràpida la opinió dels usuaris. El que es busca es que ja no sigui necessari llegir les llargues transcripcions de la investigació contextual ja que el WAAD n'és una representació d'aquesta.

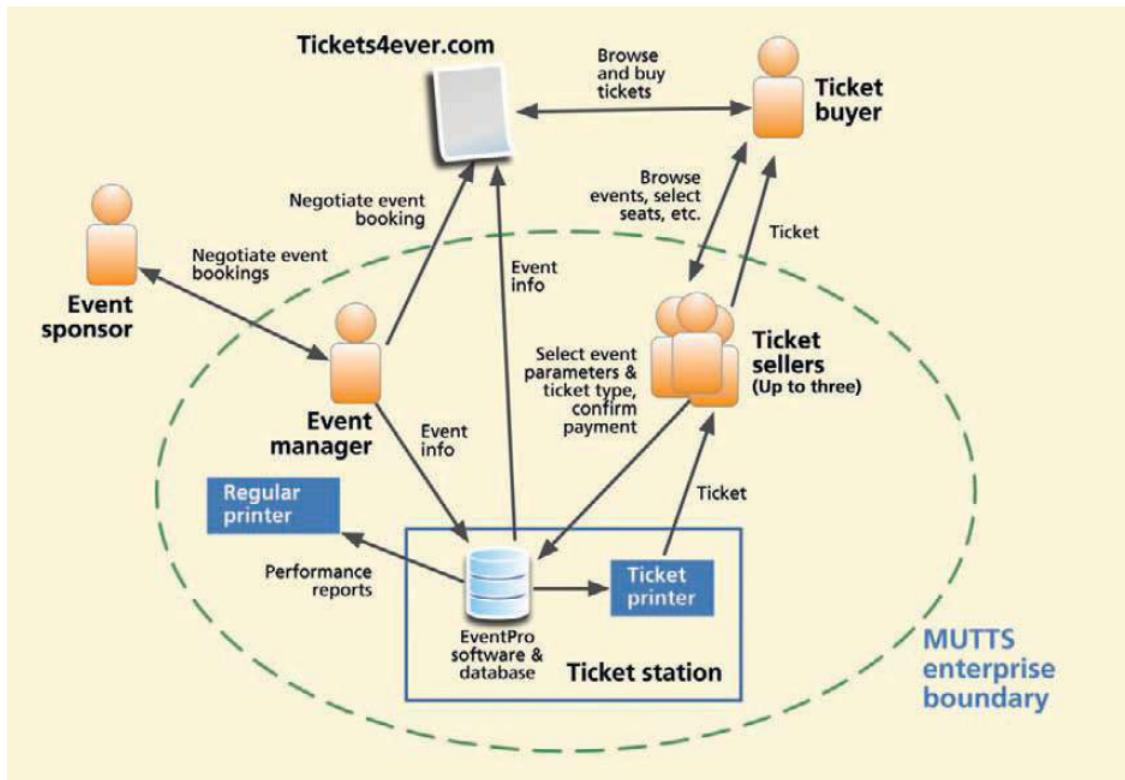


Figura 2.2: Exemple de model de flux.

Nota d'activitat  
de treball

U4: Em preocupa la seguretat i la privacitat en les meves transaccions

Figura 2.3: Exemple d'una nota d'activitats de treball

## Extracció dels requeriments d'interacció

La idea general d'aquesta etapa es recórrer l'estructura jeràrquica del WAAD per extreure sentencies sobre els requeriments del sistema. Això és dur a terme analitzant les notes d'activitats de treball per deduir les necessitats i/o requeriments que cada nota implica. Els requeriments que s'estreuen s'han d'etiquetar per categories (i subcategories si fa falta) juntament amb un identificador que els relacioni amb la nota d'activitats de treball de la qual prové. Així si en un anàlisi posterior sorgeixen dubtes, es pot buscar la font de cada requeriment.

És també important extreure aquells requeriments que l'usuari considera obvis i que per tant no menciona ni descriu i que per tant no estan implícitament a les notes d'activitats de treball.

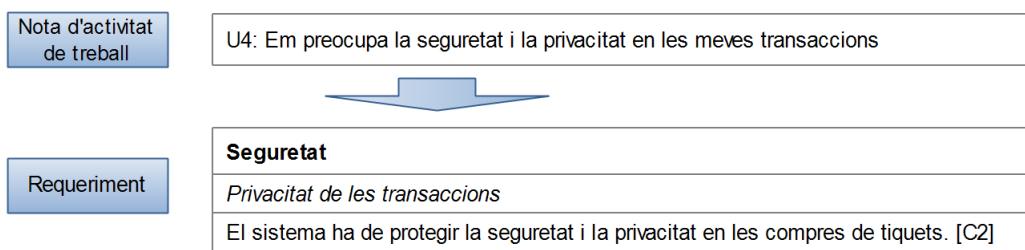


Figura 2.4: Documents resultants de l'extracció de requeriments

A la figura 2.4 es pot veure com s'estreu un requeriment, utilitzant el mateix exemple que abans (figura 2.3). L'etiqueta "C2", fa referència a la posició que ocupava la nota dins el WAAD. S'utilitzen les lletres per anomenar les diferents branques i sub-branques i els números per diferenciar les notes que hi ha la mateixa branca del WAAD.

Un cop generats els requeriments es comprovarà que aquests siguin correctes preguntant directament als usuaris. Sempre que sigui possible es preguntarà als usuaris que van participar en la investigació contextual (apartat 2.2.1 juntament amb d'altres nous usuaris. Aquest pas també pot servir perquè els usuaris ajudin a destacar aquells requeriments que són prioritaris.

## Construcció de models informatius per al disseny

Per dur a terme aquesta etapa també cal recórrer el WAAD, és per això que aquesta etapa no és posterior a l'etapa 2.2.1 sinó que les dues es duen a terme de forma paral·lela. L'objectiu d'aquesta etapa és obtenir una sèrie de documents que descriuen tant el sistema actual, com el sistema que es preveu. Aquests documents seran els que es faran servir per a dissenyar el nou producte.

Aquest pas, juntament amb l'anterior (apartat 2.2.1) serveixen de pont entre l'anàlisi en si i l'etapa del disseny. És a dir, serveixen per enllaçar la situació o model actual, amb el model o sistema que s'està dissenyant.

Els documents que s'obtenen en aquesta etapa (figura 2.5) són:

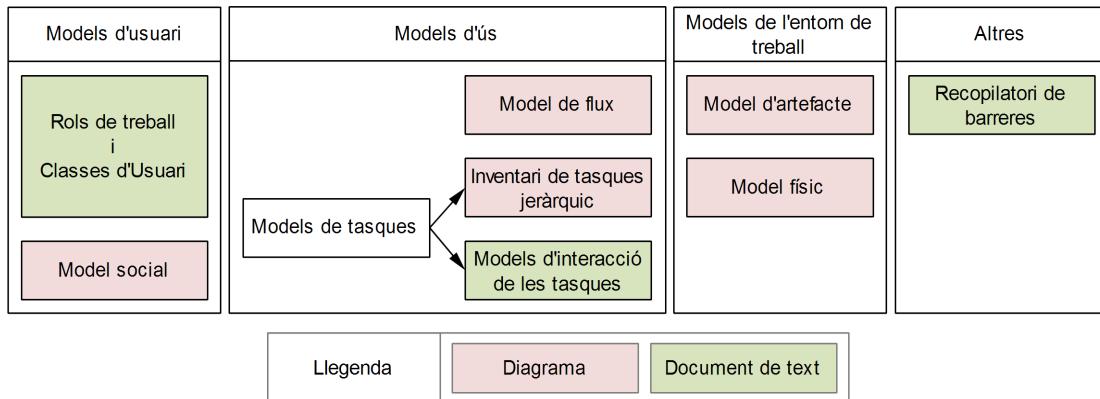


Figura 2.5: Exemple d'extracció de requeriments

**Rols de treball** Corresponen als deures, funcions i activitats que desenvolupa una persona amb cert lloc de treball.

**Classes d'Usuaris** Són les diferents característiques de la gent que desenvolupa un rol de treball concret.

**Model social** És un diagrama que mostra l'organització i relació que existeix entre les diferents persones que intervenen en el sistema.

**Model de flux** Aquest diagrama mostra com les diferents entitats (ja siguin, persones, aparells o programes) interaccionen entre si i què intercanvien entre elles.

**Inventari de tasques jeràrquic** Es tracta d'un inventari jeràrquic que mostra les diferents tasques que es poden executar en el sistema.

**Models d'interacció de les tasques** És un document que detalla com es duen a terme les tasques i com interaccionen les entitats que intervenen (sempre que intervingui més d'una entitat).

**Model d'artefacte** Aquest diagrama mostra com els diferents elements tangibles interactuen entre si.

**Model físic** Aquest model mostra la distribució física dels diferents artefactes i entitats.

**Recopilatori de barreres** És un recopilatori de les barreres que s'han descrit als documents anteriors.

Una barrera és un problema que interfereix amb les operacions que l'usuari executa normalment. És qualsevol cosa que impedeix l'activitat de l'usuari, interromp el flux habitual del treball o interfereix amb el desenvolupament del treball. Seguint les recomanacions de Rex Harton (2012, p. 186) [2] s'utilitza la mateixa simbologia que Beyer i Holtzblatt [6] per a representar les barreres (el llamp vermell 

## 2.2.2 Disseny

Aquest pas consisteix en crear diversos dissenys conceptuais que mostren com serà el producte que es busca crear, determinant com ha de ser la interacció amb aquest i la seva aparença.

Al dissenyar és important saber per a quin tipus d'usuari es dissenyà. I és que tal com diu Cooper (2004, p. 124) [3] no és possible crear un disseny que funcioni per a tothom i és millor tenir un petit percentatge de la població completament satisfeta que no pas tota la població mig satisfeta. Afirma que fins i tot és preferible tenir un percentatge més petit de la població extasiada amb el producte. Per a facilitar que en aquesta etapa es dissenyi per a satisfer totes les necessitats de cert grup de la població, cal crear personatges, creant un personatge per a cada rol definit prèviament. La creació d'aquests personatges és un pas clau per a aconseguir crear un bon producte. Per a crear cada personatge primer es creen personatges a partir dels usuaris que han intervingut a l'anàlisi. Després es fusionen els personatges que tenen les mateixes metes. Ara, d'entre els personatges que queden, cal escollir aquell personatge que, si es dissenyà exclusivament per a ell, el producte funcionarà prou bé per la resta de persones. Si cal s'agafaran característiques de diferents personatges per a crear el personatge definitiu.

Un cop es tenen els personatges creats, comença la part del disseny en si. Aquí Rex (2012, p. 335) [2] proposa fer 5 passos on cada cop es refina més el disseny, fins a assolir el disseny definitiu. Aquestes etapes són:

- Ideació i esbossos
- Disseny conceptual
- Disseny intermedi
- Disseny detallat
- Refinat del disseny

### Ideació i esbossos

Aquest primer pas consisteix en explorar idees. Per una banda amb la ideació, és a dir, el procés de formar idees per el disseny, la qual cosa normalment és fa amb una pluja d'idees. Per l'altra es creen esbossos per a plasmar les idees d'alguna de les persones que està dissenyant. Es important remarcar que les idees o esbossos que es creen en aquest pas han de tenir un nivell de detall molt baix. El que es busca és un primer contacte amb les idees, per tant és important deixar llibertat per a que sorgeixin el màxim d'idees, sense limitar-les a si semblen factibles o no.

### Disseny conceptual

Per disseny conceptual s'entén, un tema, noció o idea amb el propòsit de comunicar una visió del disseny del sistema o producte. És la part del disseny del sistema que porta el model mental del dissenyador a la vida. Aquí es busca avaluar i comparar diversos dissenys conceptuais mirant també la seva viabilitat.

## Disseny intermedi

L'objectiu del disseny intermedi és crear la navegació, estructura i disseny de les pantalles, amb un nivell de fidelitat mitjà. Parteix dels dissenys conceptuais i es busca descomposar-los en unitats lògiques, expandint-les en diferents possibilitats de disseny.

En el disseny intermedi és defineix completament com ha de ser la navegació. Tot i això el contingut de cada apartat o pàgina només es mostra de forma aproximada, amb un nivell de fidelitat mitjà, sense masses detalls. És en aquesta etapa on prenen màxima rellevància els documents que s'han obtingut en l'etapa de construcció de models informatius 2.2.1.

## Disseny detallat

En aquest pas es busca detallar el disseny. Aquí es defineix completament l'aparença de tots els elements que apareixen en pantalla, definint els objectes que els formen, colors, mides, fonts, marges i localització de cada un d'ells. A la figura 2.6 es pot veure un exemple de disseny detallat d'una aplicació per Android.

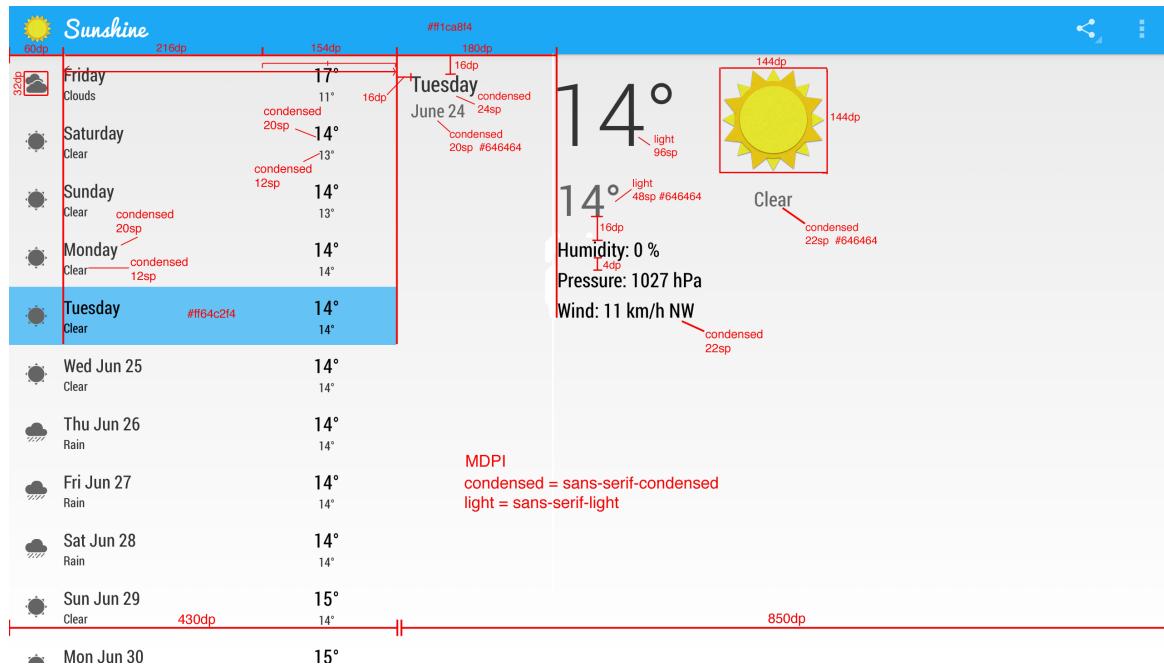


Figura 2.6: Exemple de disseny detallat. Font: Udacity (Developing Android Apps) [9]

## Refinat del disseny

Aquesta etapa es centra a buscar i arreglar problemes de UX.

### 2.2.3 Implementació

En la implementació o prototipatge es busca poder avaluar amb els usuaris els dissenys que s'han creat i es du a terme mitjançant prototips, els quals són representacions navegables del producte final. Tal com Nielsen (1993) [7] proposa, els prototips es poden classificar segons la funcionalitat i segons les funcions o característiques que implementen, tal com es veu a la figura 2.7. També defineix els prototips horitzontals, verticals i locals. Aquests es caracteritzen per:

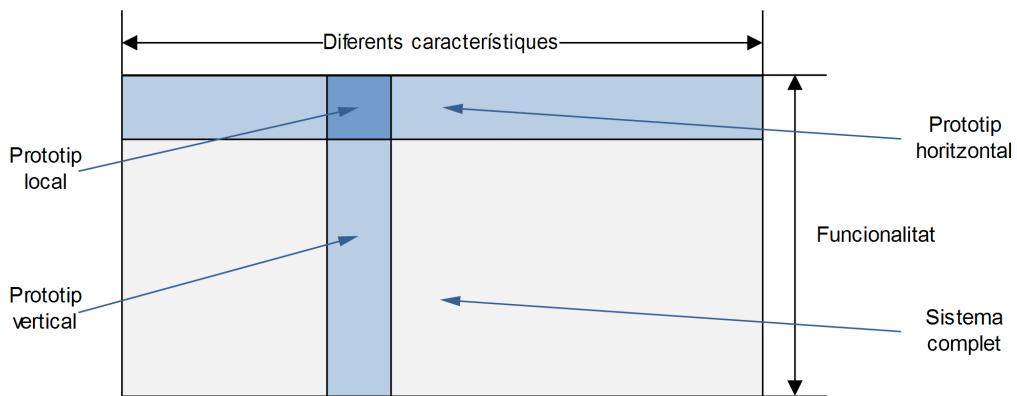


Figura 2.7: Tipus de prototips

**Prototip horitzontal** És caracteritzat per tenir moltes funcions però amb una profunditat molt baixa de funcionalitat. Serveix per a demostrar les diferents característiques o funcions que tindrà el producte, de manera que es pot veure de forma general les seccions o apartats i la navegació en general.

**Prototip vertical** Aquest tipus de prototip té una profunditat màxima de funcionalitat però centrat només en unes poques funcions. S'utilitza per avaluar amb suficient detall algunes funcions concretes del producte.

**Prototip local** És un tipus de prototip on només implementa unes poques funcions i amb poca profunditat en quan a funcionalitat. S'utilitzen per avaluar diferents alternatives de disseny per a certs detalls d'interacció amb el sistema.

Els prototips també es poden classificar segons el nivell de fidelitat, és a dir, com de "finalitzat" percep l'usuari el prototip. Es classifiquen doncs en baixa, mitja o alta fidelitat.

**Prototips de baixa fidelitat** Aquests prototips s'utilitzen en les primeres etapes de disseny, ja que impliquen poca feina i per tant són senzills de modificar. Aquest tipus de prototips habitualment es fan dibuixant amb paper i bolígraf.

**Prototips de mitja fidelitat** Es tracta d'un terme mig entre prototip de baixa i el d'alta fidelitat. Tot i que no representen l'aspecte final del producte, si s'acosten donant una idea més real de com serà. Aquests tipus de prototips normalment es creen amb programes especials per a ordinadors.

**Prototips d'alta fidelitat** Els prototips d'alta fidelitat tenen un aspecte i comportament molt realista i pròxim al producte final. S'utilitzen per a polir i refinar el disseny del producte.

Quan menys fidel és un prototip, és alhora més susceptible de canviar. I és que un prototip de baixa fidelitat és percebut com a poc fidel al producte final per un usuari, i com a conseqüència, desinhibeix als usuaris a l'hora de criticar-lo i aportar idees per a millorar-lo. En canvi, en un prototip d'alta fidelitat, al ser tant pròxim al producte final, l'usuari percep que hi ha molta feina darrere d'aquest i que per tant és complicat modificar-lo i això portarà a que tendeixi a no criticar-lo, amb la idea de no menystenir la feina d'altres persones. Tot i això, els prototips de baixa fidelitat són complicats d'entendre per les persones que no estan familiaritzades, per això és recomanable que només s'utilitzin i es comparteixin amb l'equip de disseny i, si existeixen, amb usuaris que estiguin familiaritzats amb el procés de disseny. Per tant, de forma general, els prototips de mitja fidelitat són els primers que es comparteixen amb els usuaris.

Els prototips són representacions navegables que exemplifiquen com serà el producte o sistema. Com a tals, hi ha varietat d'aconseguir que siguin navegables, permetent més o menys interacció. Es tenen doncs:

**Prototips de paper** Consisteix en crear en paper els diferents elements del sistema i utilitzar una base per a poder-los mostrar. L'usuari simula clics als diferents elements i l'avaluador far aparèixer els elements necessaris que corresponen a la resposta del clic que ha fet l'usuari.

**Prototips "Mag d'Oz"** Aquests tipus de prototips es basen en dos aparells, un per a l'usuari i un per l'avaluador. L'usuari interactuarà amb el seu dispositiu i l'avaluador, amb l'altre dispositiu rebrà les accions de l'usuari i les respondrà simulant el comportament del sistema.

**Prototip completament programat** És un prototip programat que representa de manera bastant fidel el producte/sistema final.

Durant la creació d'un producte el més habitual és començar creant prototips horitzontals de baixa fidelitat per a poder generar una primera impressió del producte. A mesura que es va perfeccionant el producte, es va millorant la fidelitat d'aquest i permetent més interacció de manera que els usuaris notin que interactuen amb prototip molt semblant al producte final. D'aquesta manera s'inverteixen pocs recursos amb els primers prototips ja que són més susceptibles de canviar i un cop es sap que el producte va per el bon camí es quan es creen els prototips d'alta fidelitat, invertint només una quantitat elevada de recursos quan és necessari.

## 2.2.4 Avaluació

Per avaluació s'entén validar que el producte compleix les expectatives dels usuaris. Per a fer-ho, hi ha dos tipus d'avaluació, l'avaluació formativa i la sumarial.

**Avaluació formativa** Es tracta d'un primer diagnostic. Consisteix en recollir informació qualitativa per identificar i arreglar problemes de UX i les seves causes en el disseny.

**Avaluació sumarial** Consisteix en recollir informació quantitativa per assegurar un nivell de qualitat en un disseny, especialment per a l'avaluació de la millora de la UX a causa de l'avaluació formativa. Es dur a terme en les últimes fases de disseny quan els prototips ja tenen una fidelitat alta.

La informació que s'obté a l'avaluació pot ser objectiva o subjectiva i quantitativa o qualitativa.

**Informació objectiva** Es tracta d'informació observada per l'avaluador o per l'usuari sobre inconsistències o problemes.

**Informació subjectiva** Són les opinions o judicis del usuaris respecte a la seva UX i la satisfacció al interactuar amb el producte.

**Informació quantitativa** És la informació numèrica que demostra la qualitat del producte. S'obté a través d'analitzar el rendiment o amb qüestionaris i és la base de l'avaluació sumarial.

**Informació qualitativa** És informació descriptiva que normalment descriu problemes d'UX observats durant la utilització del producte.

Per a poder recopilar informació a l'hora d'avaluar, Rex (2012, p. 360 - 490) [2] proposa un seguit de tècniques:

- Detecció d'incidents crítics
- Tècnica "pensar en veu alta"
- Demostració del producte
- Inspecció
- Qüestionaris
- Versions alfa/beta
- Mètriques UX

### Detecció d'incidents crítics

Un incident crític és un esdeveniment observat durant el desenvolupament de les tasques que ha produït sorpresa, ha molestat o inquietat a l'usuari per la seva falta de coherència o per presentar resultats inesperats per l'usuari. La detecció d'incidents crítics consisteix en analitzar els usuaris mentre utilitzen el producte per a poder trobar-los. És una tècnica d'avaluació formativa que serveix per a recopilar informació qualitativa. Els incidents crítics sovint són expressats verbalment per els usuaris, però a vegades també poden ser expressats de forma no verbal mitjançant un titubeig, encongiment d'espatlles o alguna ganyota.

### Tècnica "pensar en veu alta"

La tècnica "pensar en veu alta" és una tècnica per aconseguir informació qualitativa que, com el seu nom indica, consisteix en què els usuaris expressin verbalment els seus pensaments, els seus motius i la seva percepció sobre els problemes d'UX en quan a la interacció amb el producte quan l'estan fent servir. Amb aquesta tècnica s'aconsegueix entendre que és el que l'usuari intenta fer en tot moment i quins problemes experimenta. És important que els usuaris expliquin què és el que estan pensant, no el que estan fent, ja que això és el que seria més complicat de saber sense fer servir aquesta tècnica.

### Demostració del producte

Una demostració o *walkthrough* és un mètode que s'acostuma a fer servir en les primeres etapes de disseny abans que existeixi algun prototip. Consisteix en ensenyar el producte als usuaris fent-se passar per un, de manera que aquests veuran el disseny com si fossin uns experts. La idea és que l'equip intenta anticipar-se als problemes que els usuaris podrien tenir si fossin ells els que estiguessin utilitzant el producte.

### Inspecció

La inspecció consisteix en que un expert en UX provi i avaluï ell mateix el producte enllloc de que el facin servir usuaris mentre l'expert els observa. Per tant, l'avaluador fa alhora d'observador i participant. Aquesta tècnica és útil a les primeres etapes del disseny per a poder trobar els problemes d'UX més evidents a un baix cost.

### Qüestionaris

Els qüestionaris són la eina principal per a recol·lectar informació objectiva del producte. S'utilitzen principalment com a una eina de formació sumarial. Hi ha molts qüestionaris creats específicament per avaluar l'UX, tot i això els més coneguts i dús lliure són:

- Qüestionari per a la satisfacció amb la interfície d'usuari o *Questionnaire for User Interface Satisfaction (QUIS)*.
- Escala d'usabilitat del sistema o *System Usability Scale (SUS)*.
- Utilitat, satisfacció i facilitat d'ús o *Usefulness, Satisfaction and Ease of Use (USE)*.

### Versions alfa/beta

Quan el producte és una aplicació de *software* i el procés de desenvolupar-la s'ha acabat és habitual que s'envii primer a certs usuaris, experts, clients i crítics professionals per a que en donin la seva opinió. Una versió alfa és una versió més prematura i menys polida del producte que s'envia a una audiència

| Objectiu UX    | Mesura UX                     | Mètrica UX            | Cota   | Valor observat |
|----------------|-------------------------------|-----------------------|--------|----------------|
| Facilitat d'ús | Rendiment inicial de l'usuari | Temps mitjà           | 3 min. | 2,5 min.       |
| Facilitat d'ús | Rendiment inicial de l'usuari | Nombre mitjà d'errors | < 1    | < 1            |

Taula 2.1: Taula exemple de les mètriques UX

més reduïda també a l'objectiu d'aconseguir la seva opinió. Aquestes versions són una forma gratuïta d'aconseguir les opinions dels usuaris abans de llançar finalment el producte al mercat i serveixen per a comprovar com acollirà el públic el producte. Sovint també serveix per a detectar errors que s'hagin pogut passar per alt al desenvolupar el producte.

### Mètriques UX

Aquesta tècnica consisteix en establir certs objectius en quan a UX que siguin quantificables. Un cop establits, es defineix un valor mínim o cota, normalment amb un producte ja existent. Quan ja es té un valor es tracta de calcular el valor de cada mètrica amb el prototip i veure si és supera la cota. En aquesta tècnica es fan servir les taules de mètriques com per exemple la taula 2.1.

## 2.3 El procés iteratiu

A l' hora de dissenyar per a una bona UX és important fer les quatre activitats fonamentals de forma iterativa per tal d'assegurar que la solució realment és bona. Per tant, quan és fa un estudi d'UX és comença amb un anàlisi utilitzant els productes/sistemes semblants al que es vol dissenyar per a veure com els usuaris interactuen amb ell i que n'esperen. Un cop finalitzada l'etapa de l'anàlisi per primer cop, és faran els primers dissenys i s'implementaran fent els primers prototips de baixa fidelitat per no malbaratar recursos. Amb aquests prototips s'avaluarà la idoneïtat de la solució dissenyada i, si s'escau, és corregiran els documents que s'havien aconseguit a l'etapa de l'anàlisi. Un cop s'ha fet la primera iteració, s'anirà fent dissenys cada cop més detallats i implementant prototips de fidelitat més alta. D'aquesta manera s'acabará arribant a un disseny definitiu i a un prototip que serà molt semblant a com ha de ser el producte final.

Al ser un procés iteratiu pot semblar que a les primeres iteracions no és imprescindible arribar a un disseny i/o prototip bo, ja que en les següents iteracions ja s'aconseguirà que aquests siguin bons. Però a la realitat això no és així, cada iteració implica utilitzar recursos, per tant per a ser eficients és millor no fer masses iteracions. És a dir, des d'un bon principi és busca aconseguir dissenyar garantint la millor UX possible.

A la taula 2.2 és mostra un resum aproximat de com és relacionen les diferents etapes entre si. És una representació dels passos que es segueixen durant el procés iteratiu. Tot i que s'ha intentat ordenar cronològicament en funció de l'ordre d'execució, a la realitat és habitual que algunes etapes es solapin o

| Passos del disseny  | Propòsit  | Prototip  | Avaluació   |
|---------------------|---|---|---|
| Ideació i esbossos  | Explorar idees de disseny   | Esbossos  | Discutint i criticant amb l'equip de disseny                                      |
| Disseny conceptual  | Avaluar i comprar múltiples dissenys conceptuais  | Prototips de paper i <i>wireframe</i> i <i>storyboards</i> de baixa fidelitat | Fent demostracions del producte als equips de treball involucrats amb el producte |
| Disseny intermedi   | Filtrar els dissenys conceptuais, tot definint la navegació, fins a arribar al disseny conceptual definitiu     | <i>wireframes</i> d'alta o mitja fidelitat                                    | Validar amb els usuaris (Avaluació formativa)                                     |
| Disseny detallat    | Definir completament el disseny, definint amb detall l'aparença, la distribució i comportament de les pantalles | <i>wireframes</i> d'alta fidelitat i maquetes o prototips interactius         | Validar amb els usuaris (Avaluació formativa)                                     |
| Refinat del disseny | Avaluar el disseny final alhora que trobar i eliminar el màxim de problemes de UX                               | Prototip programat d'alta fidelitat   | Validar amb els usuaris (Avaluació sumarial)                                      |

Taula 2.2: Relacions entre les diverses etapes en un estudi d'UX

es duguin a terme simultaneïtat, sobretot quan s'estan explorant diversos possibles dissenys.

## Capítol 3

# Estat de l'art

### 3.1 Aplicacions existents

En quan a les aplicacions que es poden trobar actualment a Google Play, la botiga virtual d'aplicacions per Android, existeixen moltes que serveixen per a la gestió de despeses. És per això que s'estudiaran només les més rellevants i representatives, les quals tenen un mínim de 100.000 descarregues. Les aplicacions que s'han tingut en compte són les de la taula (3.1).

Actualment hi ha dos tipus d'aplicacions relacionades amb la gestió de despeses. Per una banda les que serveixen per enregistrar les despeses i/o ingressos personals, tot categoritzant-los (Aplicacions 1 - 8) i per l'altra les que serveixen per a gestionar despeses compartides en grup i/o deutes personals amb conegeuts (Aplicacions 9 i 10).

Per a veure el grau de satisfacció dels usuaris amb les aplicacions existents s'ha fet servir el qüestionari *SUS* amb 4 usuaris. Amb els resultats s'ha fet la mitjana dels 4 usuaris per cada aplicació donant com a resultat els valors de la figura (3.1). Com es pot veure els usuaris no tenen una bona UX al fer servir varies d'aquestes aplicacions, ja que obtenen una nota bastant baixa.

| Núm.   | Icona | Nom  | Autor                |
|--------|-------|--|----------------------|
| App 1  |       | Expense Manager                              | Bishinews            |
| App 2  |       | Expense Manager                              | Markus Hintersteiner |
| App 3  |       | Droid Wallet                                 | William Bruno        |
| App 4  |       | Financius - Expense Manager                  | Mantas Varnagiris    |
| App 5  |       | Expense IQ                                   | Handy Apps           |
| App 6  |       | Diario Gasto Gerente (Daily Expense Manager) | Gullak               |
| App 7  |       | Money lover - Expense Manager                | ZooStudio            |
| App 8  |       | AndroMoney (Expense Track)                   | AndroMoney           |
| App 9  |       | Settle up                                    | David Vávra          |
| App 10 |       | Splitwise                                    | Splitwise            |

Taula 3.1: Taula amb les aplicacions existents

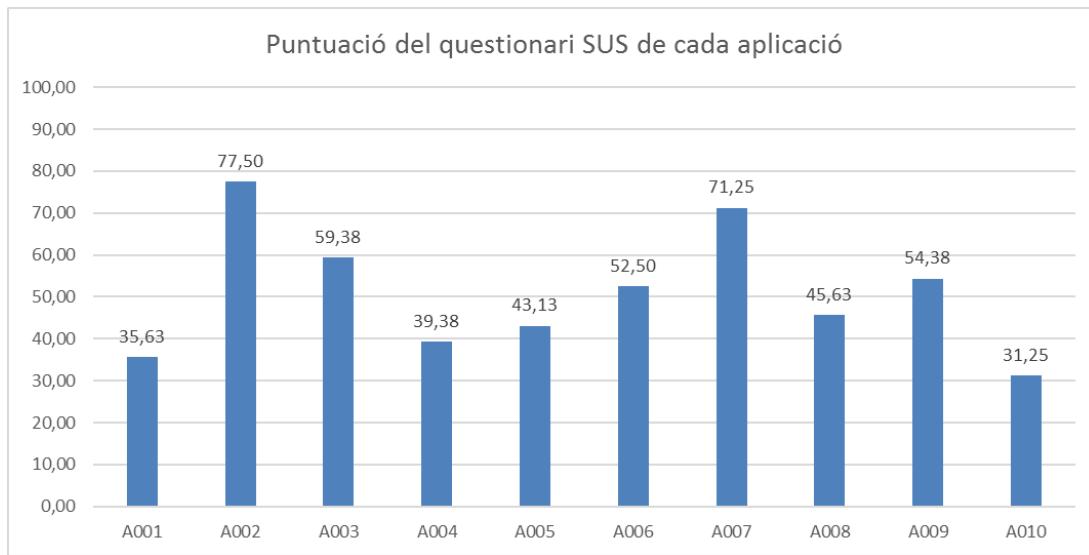


Figura 3.1: Puntuació de les aplicacions existents amb el questionari SUS

## Capítol 4

# Estudi d'Experiència d'Usuari (UX)

### 4.1 Anàlisi

L'objectiu d'aquest apartat és definir com seran els usuaris potencials de l'aplicació. Per a fer-ho s'analitzarà com interaccionen amb les aplicacions de gestió de despeses per extreure les necessitats i els requeriments del producte.

#### 4.1.1 Investigació contextual

En aquesta secció s'ha estudiat com els usuaris gestionen les despeses. Per a fer-ho, s'han entrevistat 9 usuaris sobre com gestionen actualment les seves despeses, demanant que mostressin com ho feien. A més a més, a 4 d'aquests 9 usuaris se'ls ha demanat que utilitzessin varies aplicacions ja existents al mercat (Google Play). Un cop les feien servir en directe se'ls preguntava quines coses els havien agradat i quines no.

La totalitat de l'entrevista ha estat transcrita al moment i conduïda per la plantilla de la figura 4.1. És important remarcar que tot i ser una entrevista es buscava, sempre que era possible, que els usuaris mostressin com treballen, enllot de que expliquessin amb paraules com ho fan. També, quan els usuaris utilitzaven les aplicacions s'ha gravat un vídeo amb el què veien a la pantalla mentre feien servir les aplicacions així com el que poguessin estar dient en aquell moment. L'objectiu de fer aquestes gravacions és facilitar, si s'escau, el posterior anàlisi per aclarir parts de l'enquesta que no fossin prou clars. Al comptar amb so, també ha servit per localitzar i identificar les funcions o apartats que frustraven o motivaven als usuaris. Per últim, quan ha estat possible s'han recol·lectat imatges o documents que ensenyessin com els usuaris gestionen les seves despeses i/o ingressos.

## 0. Explicar l'enquesta

1. Estudi per el PFC
2. Durada aproximada de 30 minuts

## 1. Dades Personals.

|               |            |                |         |
|---------------|------------|----------------|---------|
| <b>Nom:</b>   | John Doe   | <b>ID:</b>     | U002    |
| <b>Edat:</b>  | 99         | <b>Gènere:</b> | Masculí |
| <b>Data:</b>  | 32/13/2019 |                |         |
| <b>Inici:</b> | 25:61      | <b>Fi:</b>     | 25:61   |

## 2. Gestió de les despeses que fa actualment.

- 2.1 Demanar que ensenyin com gestionen les despeses actualment.
- 2.2. Preguntar si fan servir alguna app, en cas afirmatiu, demanar que l'utilitzin.
- 2.3. Que enregistren?
- 2.4. Fan algun tipus d'anàlisis a posteriori?
- 2.5. Que es el que més els agrada del sistema que fan servir actualment.
- 2.6. Que es el que menys els agrada?
- 2.7. Que milloraria?
- 2.8. Que considera important per a la gestió de despeses.  
(apuntar hora de finalització)
- 3.9. Financisto  
Comentaris al finalitzar
- 3.10. Settle up  
Comentaris al finalitzar
- 3.11. Splitwise  
Comentaris al finalitzar

## 3. Utilitzar apps de prova

- 3.1. Expense Manager (Bishinews)  
Comentaris al finalitzar
- 3.2. Expense Manager (Markus Hinterseiner)  
Comentaris al finalitzar
- 3.3. Droid Wallet  
Comentaris al finalitzar
- 3.4. Financius – Expense Manager  
Comentaris al finalitzar
- 3.5. Expense IQ  
Comentaris al finalitzar
- 3.6. Daily Expense Manager  
Comentaris al finalitzar
- 3.7. Money lover – Expense Manager  
Comentaris al finalitzar
- 3.8. AndroMoney (Expense Track)  
Comentaris al finalitzar

## A tenir en compte

1. No es recomanable preguntar als usuaris com treballen, és millor observar com treballen.
2. S'ha de definir els rols que juga cada usuari.
3. S'ha d'aprendre com els usuaris treballen.
4. A l'hora descriure
  - a. "Cites directes"
  - b. Anotacions sobre que fan els usuaris
  - c. (Interpretacions pròpies)
  - d. [Propostes de disseny]
  - e. {Minut del vídeo en que es comenta (format minut ":" segon)}
5. Si surten propostes de disseny, investigar perquè sorgeixen.
6. Recol·lectar imatges si es possible
7. És bona idea buscar la part emocional

Figura 4.1: Plantilla emprada a la investigació contextual

#### 4.1.2 Anàlisi contextual

En aquesta secció s'ha creat el model de flux (figura 4.2). També s'ha sintetitzat la informació extreta a la investigació contextual en notes d'activitats de treball. Després amb les notes d'activitats de treball s'ha creat el WAAD, de manera que aquest mostra de manera clara i concisa la informació que s'ha extret dels usuaris. Cada nota d'activitats de treball dins del WAAD està etiquetada amb el numero de nota i un identificador (format per lletres i números) que la posiciona dins el WAAD.

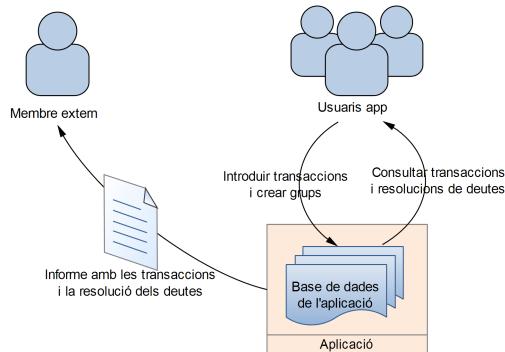


Figura 4.2: Model de flux

#### 4.1.3 Extracció dels requeriments d'interacció

Aquí s'han extret els requeriments d'interacció a partir del WAAD. A més a més, tal com recomana Rex Hartson (2012, p.168) [2] també s'han inclòs de color verd els requeriments del sistema. S'han marcat amb un triangle ( $\blacktriangle$ ) els requeriments més importants per tal de ressaltar-ne la seva importància. També, com que sovint l'usuari no menciona les coses que considera obvies, s'han extrapolat aquells requeriments que no estaven mencionats directament però que els usuaris esperen. Per últim, per a poder localitzar la font de cada requeriment, s'ha etiquetat entre claudàtors l'identificador del WAAD de la nota d'activitats de treball de la qual prové.

#### 4.1.4 Construcció de models informatius per al disseny

En aquesta secció s'han creat els diversos models descrits a l'apartat 2.2.1. Tot i això, com que el producte que s'està dissenyant és una aplicació per a *smartphones* no s'ha creat ni el Model d'artefacte ni el model físic, ja que cap dels dos aporta informació útil en aquest cas.

## 4.2 Disseny

En aquesta etapa s'ha anat dissenyant i conformant la aplicació. Per a fer-ho primer s'han creat els personatges Rex Cooper i Maria Gestalt, com a usuari de l'aplicació i com a membre extern d'un grup



(a) Rex Cooper. Font: Artur84



(b) Maria Gestalt. Font: stockimages

Figura 4.3: Personatges creats. Imatges de: <http://www.freedigitalphotos.net/>

respectivament,

### Rex Cooper

En Rex és un jove de vint i llargs anys que està acabant els seus estudis de periodisme. Apart d'estudiar, en Rex treballa els matins de secretari. Com que durant la setmana gairebé no té temps per a dedicar al lleure, aprofita els caps de setmana per a quedar amb els seus amics i fer excursions a la muntanya. Actualment té uns ingressos baixos, per això intenta controlar les seves despeses i veure si arriba bé a final de mes. Si bé és cert que apunta la majoria de transaccions que fa, d'aquestes només apunta el més bàsic, com la quantitat i la categoria, ja que en general, ni té temps ni vol dedicar-hi gaire a enregistrar i estudiar les seves transaccions. Tot i això quan durant una època veu que va molt just econòmicament si que es dedica a apuntar amb més detall les seves despeses.

### Maria Gestalt

La Maria és una jove de gairebé 30 anys que treballa de monitora en un gimnàs. A més, a la Maria li agrada molt viatjar i sempre que pot aprofita per fer-ho amb els seus amics. La Maria no està gaire interessada en els “números” i la comptabilitat, a més arriba a final de més (econòmicament) sense masses problemes. És per això que no vol enregistrar les seves despeses/ingressos. Però quan viatja això canvia, està acostumada a que els seus amics apuntin les despeses compartides que fan i que al acabar el viatge li diguin quants diners li deu (o deuen) i a quin dels seus amics. Quan li diuen només inverteix una estona a comprovar que no li hagin sumat alguna despesa de les quals no a participat.

Un cop creats els personatges s'ha començat a dissenyar. En les primeres iteracions el disseny s'ha efectuat a mà alçada, fent servir només unes plantilles rectangulars que simulaven la pantalla. A mesura que es refinava el disseny s'ha fet el canvi de fet a mà a fet amb ordinador. S'ha fet servir el programa *Balsamiq Mockups* (<https://balsamiq.com/>) ja que permet fer dissenys que simulen una aparença de baixa fidelitat, d'aquesta manera es garanteix que els usuaris no tinguin por de criticar el disseny (veure secció 2.2.3). Finalment, a les últimes iteracions s'ha passat a dissenys detallats al píxel fent servir el programa *Android Studio*. Es pot veure l'evolució dels dissenys a les taules 4.1, 4.2 i 4.3.

## 4.3 Implementació

En aquesta etapa s'han creat prototips per conformar els dissenys de l'etapa anterior. A la taula 4.4 es poden veure els prototips que s'han creat. Els tres primers prototips venen a ser l'equivalent a prototips de paper, però enllloc de fer servir paper s'han fet servir dues aplicacions online que serveixen per fer prototips animats a partir d'imatges. Aquests es poden fer servir posteriorment en un *smartphone* de manera que l'usuari té una experiència més propera a la realitat.

En quan als prototips en si, en primer lloc s'ha fet un prototip horitzontal de baixa fidelitat (PH1) per una primera presa de contacte amb el producte previst amb una fidelitat baixa. Després s'han creat 3 prototips de mitja fidelitat. El primer (PH2) és un prototip horitzontal que ha servit per definir la navegació en línies generals. El segon (PV1) és un prototip vertical que ha servit per explorar dues possibilitats que hi havien a l'hora de tractar els ingressos i les despeses. El tercer (PL1) és un prototip local programat per a comprovar si els usuaris es sentien còmodes amb la pantalla d'afegir una transacció grupal. Finalment s'ha fet un prototip d'alta fidelitat, amb les seccions i funcions més importants, el qual és molt pròxim a com ha de ser l'aplicació a la realitat.

## 4.4 Avaluació

En aquesta etapa l'objectiu era validar, mitjançant els diversos prototips, que els dissenys creats garantien una bona UX. A les primeres iteracions de l'estudi, quan els prototips i els dissenys eren de baixa fidelitat, aquests només s'han mostrat a un grup molt reduït d'usuaris de confiança. I és que no tots els usuaris entenen amb facilitat dissenys de baixa fidelitat.

### *Avaluació formativa*

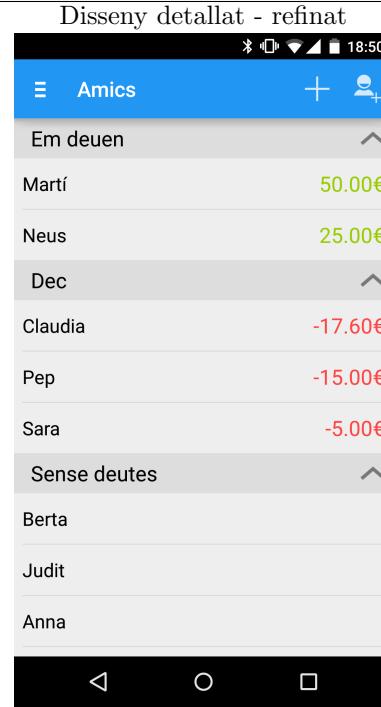
Un cop es treballava amb prototips de fidelitat mitja (PH2, PV1 i PL1. Veure taula 4.4), s'han concertat entrevistes amb els diferents usuaris per a que els provessin. Aquestes entrevistes s'han fet seguint una plantilla (figura 4.4) per fer una *avaluació formativa* als prototips. En total s'ha fet 22 entrevistes. És important comentar que els prototips de mitja fidelitat s'han anat millorant, quan ha estat possible, a mesura que els usuaris aportaven la seva opinió en forma d'*avaluació formativa*. És per això que si es



Taula 4.1: Imatges de l'aplicació a les diverses etapes del disseny 1

|   |  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
|---|--|--------|-----------------|--------|-----------------|--------|-----------------|---------|-----------------|-------|--|--------|--|--------|--|-------|---|--|--|---|----|------------------|---------|------------------|---------|----------------|----|-----------------------------------|-------|-----------------------------------|------|----------------------------------|---------|-----------------------------------|
| <p>Esbossos</p> <p>= Pedraforca ✎ +</p> <p>Maria → Clara 8,75€<br/>Judit → Pere 7,05€</p> <p>Tren<br/>De: Maria 5,25€<br/>Per a: Judit, Clara</p> <p>Menjar<br/>De: Pere 15,32€<br/>Per a: Tots</p> | <p>Disseny Conceptual - intermedi</p> <p>QUI PAGA</p> <table border="1"> <tr><td>Berta</td><td>- 1 +  00,00  €</td></tr> </table> <p>QUI GASTA</p> <table border="1"> <tr><td>Berta</td><td>- 1 +  00,00  €</td></tr> </table> <p>T Transport<br/>M Menjar<br/>F Factures</p>  | Berta  | - 1 +  00,00  € | Berta  | - 1 +  00,00  € | Berta  | - 1 +  00,00  € | Berta   | - 1 +  00,00  € | Berta | - 1 +  00,00  €                              | Berta  | - 1 +  00,00  €                            | Berta  | - 1 +  00,00  €                              | Berta | - 1 +  00,00  €                             | <p>Disseny detallat - refinat</p> <p>QUI HA PAGAT?</p> <p>Jo<br/>Martí<br/>Sara<br/>Claudia</p> <p>PER A QUI HO HA PAGAT?</p> <p>Jo<br/>Martí<br/>Sara<br/>Claudia</p> <p>INFORMACIÓ ADICIONAL</p> <p>22-05-2015</p> |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Berta   | - 1 +  00,00  €  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Berta   | - 1 +  00,00  €  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Berta   | - 1 +  00,00  €  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Berta   | - 1 +  00,00  €  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Berta   | - 1 +  00,00  €  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Berta   | - 1 +  00,00  €  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Berta   | - 1 +  00,00  €  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Berta   | - 1 +  00,00  €  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| <p>Esbossos</p> <p>= Pedraforca ✎ +</p> <p>Maria → Clara 8,75€<br/>Judit → Pere 7,05€</p> <p>Tren<br/>De: Maria 5,25€<br/>Per a: Judit, Clara</p> <p>Menjar<br/>De: Pere 15,32€<br/>Per a: Tots</p> | <p>Disseny Conceptual - intermedi</p> <p>QUI PAGA</p> <table border="1"> <tr><td>Bernat</td><td>→ Anna 3,90 €</td></tr> <tr><td>Carles</td><td>→ Diana 8,57 €</td></tr> <tr><td>Carles</td><td>→ Anna 1,43 €</td></tr> <tr><td>Villoro</td><td>→ Anna 15,01 €</td></tr> </table> <p>QUI GASTA</p> <table border="1"> <tr><td>Anna</td><td>Pagat: 35,34€ Gastat: 15,01€ Donat: - 20,33€</td></tr> <tr><td>Bernat</td><td>Pagat: 0,00€ Gastat: 3,90€ Donat: - -3,90€</td></tr> <tr><td>Carles</td><td>Pagat: 5,00€ Gastat: 15,01€ Donat: - -10,01€</td></tr> <tr><td>Diana</td><td>Pagat: 23,30€ Gastat: 14,73€ Donat: - 8,57€</td></tr> <tr><td>Villoro</td><td>Pagat: 0,00€ Gastat: 15,01€ Donat: - -15,01€</td></tr> </table> | Bernat | → Anna 3,90 €   | Carles | → Diana 8,57 €  | Carles | → Anna 1,43 €   | Villoro | → Anna 15,01 €  | Anna  | Pagat: 35,34€ Gastat: 15,01€ Donat: - 20,33€ | Bernat | Pagat: 0,00€ Gastat: 3,90€ Donat: - -3,90€ | Carles | Pagat: 5,00€ Gastat: 15,01€ Donat: - -10,01€ | Diana | Pagat: 23,30€ Gastat: 14,73€ Donat: - 8,57€ | Villoro  | Pagat: 0,00€ Gastat: 15,01€ Donat: - -15,01€ | <p>Disseny detallat - refinat</p> <p>SUMARI HISTORIAL</p> <p>RESOLUCIÓ</p> <table border="1"> <tr><td>Jo</td><td>→ Martí 18.50€ ✓</td></tr> <tr><td>Claudia</td><td>→ Martí 13.00€ ✓</td></tr> <tr><td>Claudia</td><td>→ Sara 5.50€ ✓</td></tr> </table> <p>BALANÇOS</p> <table border="1"> <tr><td>Jo</td><td>Pagat:0.00€ Gastat:18.50€ -18.50€</td></tr> <tr><td>Martí</td><td>Pagat:50.00€ Gastat:18.50€ 31.50€</td></tr> <tr><td>Sara</td><td>Pagat:24.00€ Gastat:18.50€ 5.50€</td></tr> <tr><td>Claudia</td><td>Pagat:0.00€ Gastat:18.50€ -18.50€</td></tr> </table> | Jo | → Martí 18.50€ ✓ | Claudia | → Martí 13.00€ ✓ | Claudia | → Sara 5.50€ ✓ | Jo | Pagat:0.00€ Gastat:18.50€ -18.50€ | Martí | Pagat:50.00€ Gastat:18.50€ 31.50€ | Sara | Pagat:24.00€ Gastat:18.50€ 5.50€ | Claudia | Pagat:0.00€ Gastat:18.50€ -18.50€ |
| Bernat  | → Anna 3,90 €  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Carles  | → Diana 8,57 €   |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Carles  | → Anna 1,43 €  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Villoro   | → Anna 15,01 €   |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Anna  | Pagat: 35,34€ Gastat: 15,01€ Donat: - 20,33€   |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Bernat  | Pagat: 0,00€ Gastat: 3,90€ Donat: - -3,90€   |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Carles  | Pagat: 5,00€ Gastat: 15,01€ Donat: - -10,01€   |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Diana   | Pagat: 23,30€ Gastat: 14,73€ Donat: - 8,57€  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Villoro   | Pagat: 0,00€ Gastat: 15,01€ Donat: - -15,01€   |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Jo  | → Martí 18.50€ ✓   |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Claudia   | → Martí 13.00€ ✓   |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Claudia   | → Sara 5.50€ ✓   |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Jo  | Pagat:0.00€ Gastat:18.50€ -18.50€  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Martí   | Pagat:50.00€ Gastat:18.50€ 31.50€  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Sara  | Pagat:24.00€ Gastat:18.50€ 5.50€   |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |
| Claudia   | Pagat:0.00€ Gastat:18.50€ -18.50€  |        |                 |        |                 |        |                 |         |                 |       |  |        |  |        |  |       |   |  |  |   |    |                  |         |                  |         |                |    |                                   |       |                                   |      |                                  |         |                                   |

Taula 4.2: Imatges de l'aplicació a les diverses etapes del disseny 2

| <p>Esbossos</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Em deuen</td><td>75,00€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Marti</td><td>50,00€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Neus</td><td>25,00€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Dec</td><td>-37,60€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Claudia</td><td>-17,60€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Pep</td><td>-15,00€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Sara</td><td>-5,00€</td></tr> <tr><td></td><td>Altres</td><td></td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Berta</td><td>-</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Judit</td><td>-</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Anna</td><td>-</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Mireia</td><td>-</td></tr> </tbody> </table> |              |         |  | <input checked="" type="checkbox"/> | Em deuen | 75,00€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Marti | 50,00€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Neus | 25,00€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Dec | -37,60€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Claudia | -17,60€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Pep | -15,00€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Sara | -5,00€ |  | Altres |  | <input checked="" type="checkbox"/> | Berta | - | <input checked="" type="checkbox"/> | Judit | - | <input checked="" type="checkbox"/> | Anna | - | <input checked="" type="checkbox"/> | Mireia | - | <p>Disseny Conceptual - intermedi</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Em deuen</th> </tr> <tr> <th colspan="2"></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Marti</td><td>50,00€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Neus</td><td>25,00€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Dec</td><td>-37,60€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Claudia</td><td>-17,60€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Pep</td><td>-15,00€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Sara</td><td>-5,00€</td></tr> <tr><td></td><td>Altres</td><td></td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Berta</td><td>-</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Judit</td><td>-</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Anna</td><td>-</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Mireia</td><td>-</td></tr> </tbody> </table> | Em deuen |  |  |  |  |  | <input checked="" type="checkbox"/> | Marti | 50,00€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Neus | 25,00€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Dec | -37,60€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Claudia | -17,60€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Pep | -15,00€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Sara | -5,00€ |  | Altres |  | <input checked="" type="checkbox"/> | Berta | - | <input checked="" type="checkbox"/> | Judit | - | <input checked="" type="checkbox"/> | Anna | - | <input checked="" type="checkbox"/> | Mireia | - | <p>Disseny detallat - refinat</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Amics</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Em deuen</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Marti</td><td>50.00€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Neus</td><td>25.00€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Dec</td><td>-37.60€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Claudia</td><td>-17.60€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Pep</td><td>-15.00€</td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Sara</td><td>-5.00€</td></tr> <tr><td></td><td>Sense deutes</td><td></td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Berta</td><td></td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Judit</td><td></td></tr> <tr><td><input checked="" type="checkbox"/></td><td>Anna</td><td></td></tr> </tbody> </table> | Amics |  |  | Em deuen |  |  | <input checked="" type="checkbox"/> | Marti | 50.00€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Neus | 25.00€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Dec | -37.60€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Claudia | -17.60€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Pep | -15.00€ | <input checked="" type="checkbox"/> | Sara | -5.00€ |  | Sense deutes |  | <input checked="" type="checkbox"/> | Berta |  | <input checked="" type="checkbox"/> | Judit |  | <input checked="" type="checkbox"/> | Anna |  |
|--|--------------|---------|--|-------------------------------------|----------|--------|-------------------------------------|-------|--------|-------------------------------------|------|--------|-------------------------------------|-----|---------|-------------------------------------|---------|---------|-------------------------------------|-----|---------|-------------------------------------|------|--------|--|--------|--|-------------------------------------|-------|---|-------------------------------------|-------|---|-------------------------------------|------|---|-------------------------------------|--------|---|---|----------|--|--|--|--|--|-------------------------------------|-------|--------|-------------------------------------|------|--------|-------------------------------------|-----|---------|-------------------------------------|---------|---------|-------------------------------------|-----|---------|-------------------------------------|------|--------|--|--------|--|-------------------------------------|-------|---|-------------------------------------|-------|---|-------------------------------------|------|---|-------------------------------------|--------|---|---|-------|--|--|----------|--|--|-------------------------------------|-------|--------|-------------------------------------|------|--------|-------------------------------------|-----|---------|-------------------------------------|---------|---------|-------------------------------------|-----|---------|-------------------------------------|------|--------|--|--------------|--|-------------------------------------|-------|--|-------------------------------------|-------|--|-------------------------------------|------|--|
|  |              |         |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Em deuen     | 75,00€  |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Marti        | 50,00€  |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Neus         | 25,00€  |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Dec          | -37,60€ |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Claudia      | -17,60€ |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Pep          | -15,00€ |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Sara         | -5,00€  |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
|  | Altres       |         |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Berta        | -       |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Judit        | -       |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Anna         | -       |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Mireia       | -       |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| Em deuen   |              |         |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
|  |              |         |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Marti        | 50,00€  |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Neus         | 25,00€  |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Dec          | -37,60€ |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Claudia      | -17,60€ |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Pep          | -15,00€ |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Sara         | -5,00€  |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
|  | Altres       |         |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Berta        | -       |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Judit        | -       |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Anna         | -       |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Mireia       | -       |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| Amics  |              |         |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| Em deuen   |              |         |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Marti        | 50.00€  |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Neus         | 25.00€  |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Dec          | -37.60€ |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Claudia      | -17.60€ |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Pep          | -15.00€ |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Sara         | -5.00€  |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
|  | Sense deutes |         |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Berta        |         |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Judit        |         |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |
| <input checked="" type="checkbox"/>  | Anna         |         |  |                                     |          |        |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |          |  |  |  |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |        |  |                                     |       |   |                                     |       |   |                                     |      |   |                                     |        |   |   |       |  |  |          |  |  |                                     |       |        |                                     |      |        |                                     |     |         |                                     |         |         |                                     |     |         |                                     |      |        |  |              |  |                                     |       |  |                                     |       |  |                                     |      |  |

Taula 4.3: Imatges de l'aplicació a les diverses etapes del disseny 3

| Codi     | Icona | Tipus de Prototip | Fidelitat | URL   |
|----------|-------|-------------------|-----------|---|
| PH1      |       | Horitzontal       | Baixa     | <a href="http://invis.io/3F2TDUWP8">http://invis.io/3F2TDUWP8</a>                 |
| PH2      |       | Horitzontal       | Mitja     | <a href="https://www.flinto.com/p/72ad65cd">https://www.flinto.com/p/72ad65cd</a> |
| PV1      |       | Vertical          | Mitja     | <a href="https://www.flinto.com/p/fee8156d">https://www.flinto.com/p/fee8156d</a> |
| PL1      |       | Local             | Mitja     |   |
| Expensor |       | Complet           | Alta      |   |

Taula 4.4: Prototips creats

llegeixen les entrevistes i es miren els prototips, hi ha comentaris dels usuaris que sembla que no tinguin sentit, perquè s'ha tingut en compte i millorat el prototip en qüestió conseqüentment.

### Dades

|       |  |           |  |
|-------|--|-----------|--|
| Nom:  |  | ID:       |  |
| Edat: |  | Gènere:   |  |
| Data: |  | Prototip: |  |

### Qüestionari formatiu

|                        |
|------------------------|
| <b>M'ha agradat</b>    |
|                        |
| <b>No m'ha agradat</b> |
|                        |
| <b>Milloraria</b>      |
|                        |
| <b>Comentaris</b>      |
|                        |

Figura 4.4: Plantilla per a l'*avaluació formativa*

### Avaluació sumarial 1

Després de l'*avaluació formativa* s'ha passat a fer l'*avaluació sumarial* de l'aplicació. S'ha fet en dues parts, una primera avaluant el prototip final (Expensor beta) juntament amb les 10 aplicacions ja existents. A la segona part s'ha avaluat amb més detall les 2 aplicacions de l'etapa anterior juntament amb el prototip final.

Aquesta primera part de l'*avaluació sumarial* s'ha fet deixant provar les aplicacions a 4 usuaris i després

demanant-los que omplissin el qüestionari SUS. S'ha fet servir aquest qüestionari perquè és ràpid de fer, només té 10 preguntes, i permet fer un primer anàlisi de fins a quin punt cada aplicació garanteix una bona UX o no. A la figura 4.5 es pot veure la puntuació (mitjana dels 4 usuaris) del qüestionari SUS per a cada aplicació. Els valors del qüestionari SUS estan entre 0 i 100, on el 100 és la millor puntuació possible. A més a la figura 4.6 es pot veure el resultat mitja de cada pregunta per cada aplicació (els valors estan entre 0 i 10).

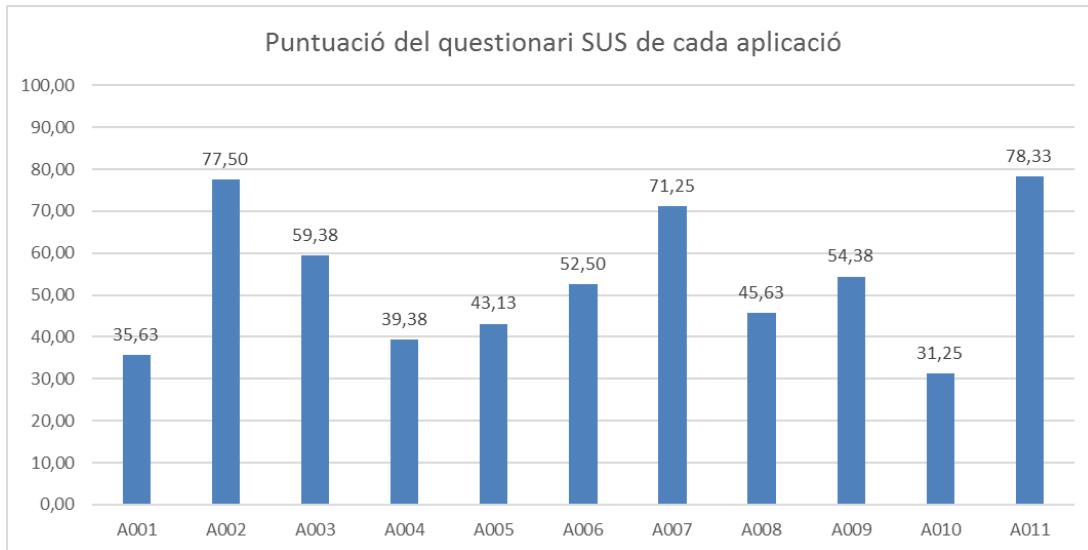


Figura 4.5: Resultats del questionari SUS per cada aplicació

| Pregunta | A001 | A002 | A003 | A004 | A005 | A006 | A007 | A008 | A009 | A010 | A011 | Mitjanes |
|----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|----------|
| 1        | 1,88 | 8,13 | 2,50 | 3,13 | 1,25 | 4,38 | 6,88 | 1,88 | 4,38 | 0,63 | 9,17 | 4,0      |
| 2        | 0,63 | 6,88 | 6,25 | 2,50 | 3,75 | 3,13 | 6,88 | 5,63 | 6,25 | 3,13 | 7,50 | 4,8      |
| 3        | 2,50 | 8,75 | 6,25 | 3,13 | 3,13 | 4,38 | 6,88 | 3,13 | 4,38 | 2,50 | 8,33 | 4,8      |
| 4        | 5,00 | 7,50 | 6,88 | 4,38 | 6,25 | 6,88 | 7,50 | 5,63 | 6,88 | 5,00 | 7,50 | 6,3      |
| 5        | 3,75 | 8,13 | 3,75 | 4,38 | 4,38 | 4,38 | 6,88 | 5,00 | 4,38 | 3,75 | 7,50 | 5,1      |
| 6        | 5,63 | 8,13 | 8,13 | 6,88 | 5,63 | 6,25 | 6,88 | 5,63 | 6,88 | 4,38 | 8,33 | 6,6      |
| 7        | 3,75 | 6,88 | 6,25 | 3,13 | 3,75 | 5,63 | 6,88 | 4,38 | 4,38 | 2,50 | 6,67 | 4,9      |
| 8        | 3,75 | 8,13 | 6,25 | 2,50 | 3,75 | 5,63 | 7,50 | 4,38 | 5,63 | 2,50 | 7,50 | 5,2      |
| 9        | 2,50 | 6,88 | 5,00 | 3,13 | 4,38 | 4,38 | 6,88 | 3,13 | 4,38 | 1,88 | 7,50 | 4,5      |
| 10       | 6,25 | 8,13 | 8,13 | 6,25 | 6,88 | 7,50 | 8,13 | 6,88 | 6,88 | 5,00 | 8,33 | 7,1      |

Figura 4.6: Resultats del questionari SUS per cada aplicació i cada pregunta

Com es pot comprovar les aplicacions que garanteixen una millor UX són Expense Manager (A002), Money Lover (A007) i el Expensor beta (A011). És per això que s'han fet servir les 3 per fer un anàlisi amb més profunditat i amb més usuaris.

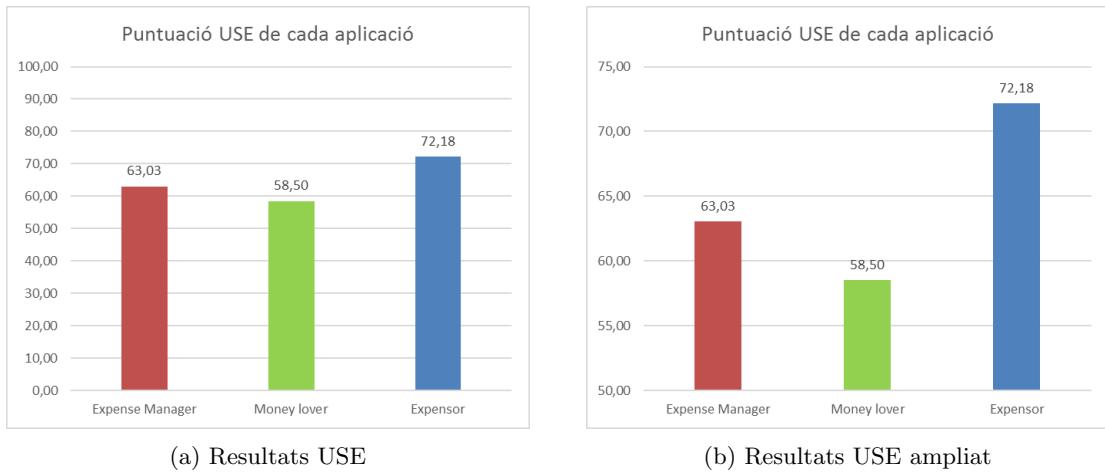


Figura 4.7: Resultats del questionari USE per cada aplicació

### Avaluació sumarial 2

Partint de les 3 millor aplicacions de la primera part de l'*avaluació sumarial* (una d'elles és el prototip creat) s'ha deixat provar les aplicacions a 13 usuaris.

Després aquests usuaris han respondut el qüestionari USE el qual és bastant més complet que el SUS. De cada aplicació s'ha fet la mitjana de tots els usuaris donant lloc a la puntuació de cada aplicació la qual, com al qüestionari SUS, està entre 0 i 100. Les puntuacions de les 3 aplicacions es poden veure a la figura 4.7a i a la figura 4.7b s'ha modificat l'eix vertical per a que es vegin millor les diferencies.

Com que el questionari USE està dividit en 4 seccions, s'ha calculat la nota de cada aplicació per cada secció (entre 0 i 10), veient així els punts forts i febles de cada aplicació. Es poden veure aquestes puntuacions a la figura 4.8

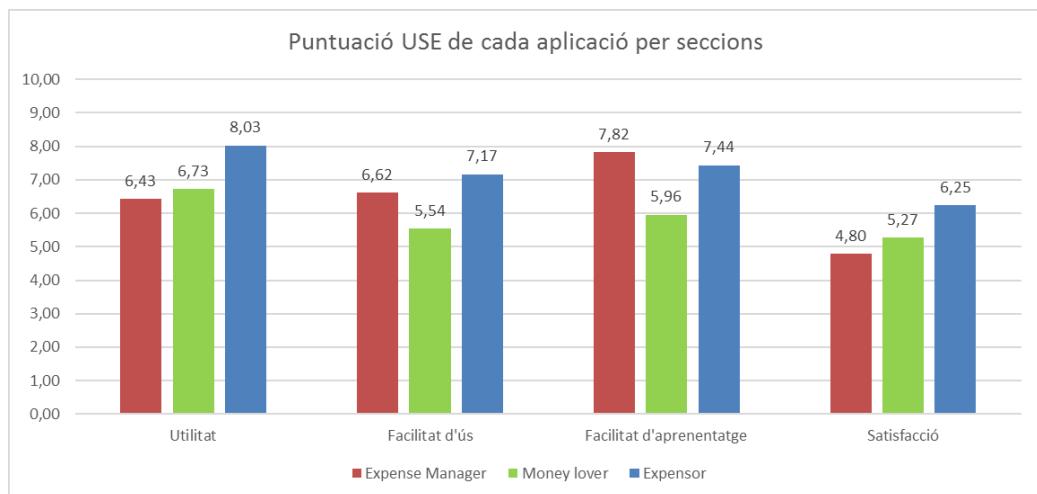


Figura 4.8: Resultats del questionari USE de cada secció per cada aplicació

S'ha comprovat que el prototip programat proporciona una millor UX respecte les dues aplicacions existents. Concretament s'ha vist que és més útil, més fàcil de fer servir i aporta més satisfacció.

## 4.5 El procés iteratiu

Les 4 etapes abans descrites no s'han dut a terme de forma lineal, sinó que s'ha seguit un procés iteratiu. Cronològicament l'estudi s'ha fet de la següent forma:

1. Anàlisi inicial amb les aplicacions ja existents
2. Disseny i anàlisi amb prototips de baixa fidelitat
3. Comprovar la validesa de l'anàlisi inicial
4. Disseny i anàlisi amb prototips de mitja fidelitat
5. Comprovar la validesa de l'anàlisi inicial
6. Disseny i anàlisi del prototip d'alta fidelitat, comparant-lo amb la resta d'aplicacions existents.

### Disseny i anàlisi amb prototips de baixa fidelitat

Aquesta iteració inclou els esbossos inicials i el prototip PH1. Al ser de baixa fidelitat només s'ha avaluat amb un grup reduït d'usuaris de confiança.

### Disseny i anàlisi amb prototips de mitja fidelitat

En aquesta iteració s'han dissenyat els tres prototips de mitja fidelitat PH2, PV1 i PL1 mitjançant el programa *Balsamiq Mockups*. Per avaluar-los s'han fet 22 entrevistes als usuaris conduïdes amb una enquesta per a l'*avaluació formativa*.

### Disseny i anàlisi del prototip d'alta fidelitat

En aquesta iteració s'ha creat un prototip completament programat. S'ha fet una primera *avaluació sumarial* amb un qüestionari curt (SUS), comparant-lo amb les altres aplicacions ja existents. Després s'ha fet una segona *avaluació sumarial* amb més profunditat del prototip final juntament amb les 2 millors aplicacions de l'*avaluació sumarial* anterior.

## Capítol 5

# Parts rellevants de l'aplicació

### 5.1 Problema del repartiment de despeses

Una de les funcions que ha de desenvolupar l'aplicació és fer una proposta sobre com solucionar els deutes existents entre els membres d'un grup. Tot i que en un principi es podria intentar resoldre pensant en les transaccions que ha fet cada membre, a l'hora de solucionar els deutes només cal tenir en compte el balanç de cada persona, tal com exposa David Vávra (creador de l'aplicació Settle Up [veure secció aplicacions ]) a la seva Tesis final de Màster (2012, p. 6-7) [8].

Un cop s'analitza el problema es pot veure que s'assembla al típic problema del transport, on s'ha de transportar de les fàbriques als magatzems, amb la diferència qualsevol emparellament té un cost nul i el que es busca és minimitzar el nombre de transaccions.

Agafem com a exemple les següents persones amb els balanços de la taula 5.1.

Es pot veure que la Berta, la Càrol i l'Elena vindrien a ser les fàbriques i que l'Arnau i el David els magatzems als quals s'han d'enviar els diners. A la taula 5.2 es mostra el problema juntament amb una solució possible.

Cal notar que degut a arrodoniments al calcular quan ha gastat cada persona en cada transacció es possible que la suma de tots els balanços no sigui 0. S'ha optat per beneficiar als creditors, de manera

| Persona | Balanç |
|---------|--------|
| Arnau   | 20,33  |
| Berta   | -3,90  |
| Càrol   | -10,01 |
| David   | 8,57   |
| Elena   | -15,07 |

Taula 5.1: Exemple dels balanços en un grup

|       |              |              |              |
|-------|--------------|--------------|--------------|
|       |              | 20,33        | 8,57         |
|       |              | <b>Arnau</b> | <b>David</b> |
| 3,9   | <b>Berta</b> |              | 3,9          |
| 10,01 | <b>Càrol</b> | 5,32         | 4,69         |
| 15,01 | <b>Elena</b> | 15,01        |              |

Taula 5.2: Exemple d'una resolució

que tots els deutors paguin tot el que els correspon i que els creditors cobrin tot el que han deixat com a mínim, i si s'escau, alguns decimals de més.

David Vávra proposa solucionar el problema minimitzant només el nombre de transaccions total que s'hauran d'efectuar. Per a fer-ho proposa fer servir un mètode heurístic i posteriorment, si el nombre de persones del grup no es molt elevat, buscar la solució òptima. Per a trobar-la calcula totes les possibilitats. Aquesta manera de resoldre no és el més eficient possible. A més, si s'analitza en més profunditat el problema es pot veure que un bon repartiment no només ha de minimitzar el nombre total de transaccions. Entre altres aspectes que es poden tenir en compte, un bon repartiment serà aquell que:

- Minimitzi el nombre màxim de transaccions totals
- Minimitzi el nombre màxim de transaccions que ha de fer una sola persona
- Si es possible emparelli persones que es coneixen entre elles

Una manera de resoldre el problema tenint en compte aquests nous objectius és fent ús de la programació lineal. Concretament es té un de problema de Programació Lineal Entera Mixta (PLEM).

### 5.1.1 Primera modelització del problema amb resolució exacte

A continuació es modelarà el problema de solucionar els deutes d'un grup. Per a fer-ho només es buscara que minimitzi el nombre màxim de transaccions totals i el de transaccions que ha de fer una sola persona. Si bé, com ja s'ha dit, una bona solució també tindria en compte l'afinitat entre persones, això és més difícil de modelar i de descobrir sense forçar als usuaris a introduir molta informació. Tot i això la modelització serà prou flexible per a que si en un futur es vol afegir aquest objectiu, és pugui.

#### Dades

NC = nombre de creditors

ND = nombre de deutors

$D_i$  = diners que deu la persona  $i \in (1 \dots ND)$  [€].

$C_j$  = diners que li deuen a la persona  $j \in (1 \dots NC)$  [€].

## Variables

$x_{ij}$  = diners que dona la persona  $\mathbf{i} \in (1 \dots ND)$  a la persona  $\mathbf{j} \in (1 \dots NC)$  [€].

$p_{ij}$  = binaria que indica si la persona  $\mathbf{i} \in (1 \dots ND)$  paga a la persona  $\mathbf{j} \in (1 \dots NC)$ .

a = màxim de transaccions dels deutors.

b = màxim de transaccions dels creditors

## Restriccions

|  |   |
|--|---|
| $\sum_{\forall j} x_{ij} \geq D_i \quad \forall i$     | Cada deutor ha de pagar com a mínim el que li correspon   |
| $\sum_{\forall i} x_{ij} \geq C_j \quad \forall j$     | Cada creditor ha de rebre com a mínim el que li correspon   |
| $x_{ij} \leq M \cdot p_{ij} \quad \forall i \forall j$ | Forçar valor de $p_{ij}$ (M valor suficientment gran, per exemple $M = \sum_{\forall i} D_i + \sum_{\forall j} C_j$ ) |
| $\sum_{\forall j} p_{ij} \leq a \quad \forall i$       | Forçar valor de a   |
| $\sum_{\forall i} p_{ij} \leq b \quad \forall j$       | Forçar valor de b   |

## Funció Objectiu

[min]  $z = \sum_{\forall i \forall j} p_{ij} + \lambda \cdot (a + b)$  Es busca minimitzar el nombre total de transaccions, així com el nombre de transaccions màximes que farà una sola persona

## Paràmetres

$\lambda$  = usat per decidir el pes a la funció objectiu de cada part

### 5.1.2 Modelització millorada amb resolució exacte

La modelització anterior en alguns casos no trobava una solució factible, degut als arrodoniments a l'hora de calcular els balanços (pas previ a la solució del PLEM). La idea general d'aquesta modelització es calcular els diners que un deutor pagà a un creditor que formen part del deute per una banda i per l'altra els diners extra que ha de pagar (tot i que no li corresponen). Aquests diners extra sortiran a la funció objectiu amb una penalització molt elevada per tal que al resoldre el PLEM només siguin més grans de zero en cas de ser necessari. Vist per la banda dels creditors es farà el mateix, es calcularà els diners extra que han de rebre per tal que els deutors paguin el necessari. De fet aquestes dues variables corresponen a les variables de marge associades a la primera i segona restricció respectivament.

## Dades

$x_{ij}$  = diners que dona la persona  $\mathbf{i} \in (1 \dots ND)$  a la persona  $\mathbf{j} \in (1 \dots NC)$  [€].

$p_{ij}$  = binaria que indica si la persona  $\mathbf{i} \in (1 \dots ND)$  paga a la persona  $\mathbf{j} \in (1 \dots NC)$ .

a = màxim de transaccions dels deutors.

b = màxim de transaccions dels creditors

## Variables

$x_{ij}$  = diners que dona la persona  $\mathbf{i} \in (1 \dots ND)$  a la persona  $\mathbf{j} \in (1 \dots NC)$  [€].

$p_{ij}$  = binaria que indica si la persona  $\mathbf{i} \in (1 \dots ND)$  paga a la persona  $\mathbf{j} \in (1 \dots NC)$ .

a = màxim de transaccions dels deutors.

b = màxim de transaccions dels creditors

$t_i$  = diners extres que ha de pagar la persona  $\mathbf{i} \in (1 \dots ND)$  [€].

$q_j$  = diners extres que ha de rebre la persona  $\mathbf{j} \in (1 \dots NC)$  [€].

## Restriccions

|  |   |
|--|---|
| $\sum_{\forall j} x_{ij} + t_i = D_i \quad \forall i$  | Cada deutor ha de pagar com a mínim el que li correspon   |
| $\sum_{\forall i} x_{ij} + q_j = C_j \quad \forall j$  | Cada creditor ha de rebre com a mínim el que li correspon   |
| $x_{ij} \leq M \cdot p_{ij} \quad \forall i \forall j$ | Forçar valor de $p_{ij}$ (M valor suficientment gran, per exemple $M = \sum_{\forall i} D_i + \sum_{\forall j} C_j$ ) |
| $\sum_{\forall j} p_{ij} \leq a \quad \forall i$       | Forçar valor de $a$   |
| $\sum_{\forall i} p_{ij} \leq b \quad \forall j$       | Forçar valor de $b$   |

## Funció Objectiu

$$[\min] z = \sum_{\forall i \forall j} p_{ij} + \lambda_1 \cdot \sum_{\forall i} t_i + \lambda_2 \cdot \sum_{\forall j} q_j + \lambda_3 \cdot a + \lambda_4 \cdot b$$

Es busca minimitzar el nombre total de transaccions, així com el nombre de transaccions màximes que farà una sola persona

## Paràmetres

$\lambda$  = usat per decidir el pes a la funció objectiu de cada part

## Post-procés

Finalment, per calcular que ha de pagar cada persona es repartiran els diners extres que han de rebre els creditors per tal que tots ells rebin com a mínim tot el que es deu. No es repartiran els diners extres que han de pagar els deutors ja que amb què els creditors rebin el que se'ls hi devia ja n'hi ha prou. Aquests diners extres que un creditor ha de rebre es repartiran entre totes les persones que han de donar-li diners, deixant de banda els deutors que no han de pagar res a aquell creditor.

Per tant el deutor  $i$  pagarà al creditor  $j$ :  $\frac{x_{ij} + q_j * p_{ij}}{\sum_{\forall k} p_{ik}}$

### 5.1.3 Estudi del temps computacional de la modelització millorada

Un cop es té una bona modelització del problema, cal provar-la amb un aparell i dades reals per comprovar que el temps necessari per resoldre el problema no sigui excessiu. Per a fer-ho s'ha utilitzat un Nexus 5 i la llibreria per a resoldre problemes de programació lineal LP solve.

En un primer moment s'ha fet servir les dades de 17 balanços provenint de grups de despeses reals creats amb l'aplicació Settle Up. S'ha calculat el temps de resolució per a cada cas 5 cops i s'ha fet la mitjana per cada cas. Analitzant les dades en un primer moment (figura 5.1) sembla que:

1. El temps d'execució és sempre molt baix
2. El temps depèn de forma logarítmica del nombre de nodes ( $N$ ) del problema. ( $N = 2 * NC * ND + NC + ND + 2$ )

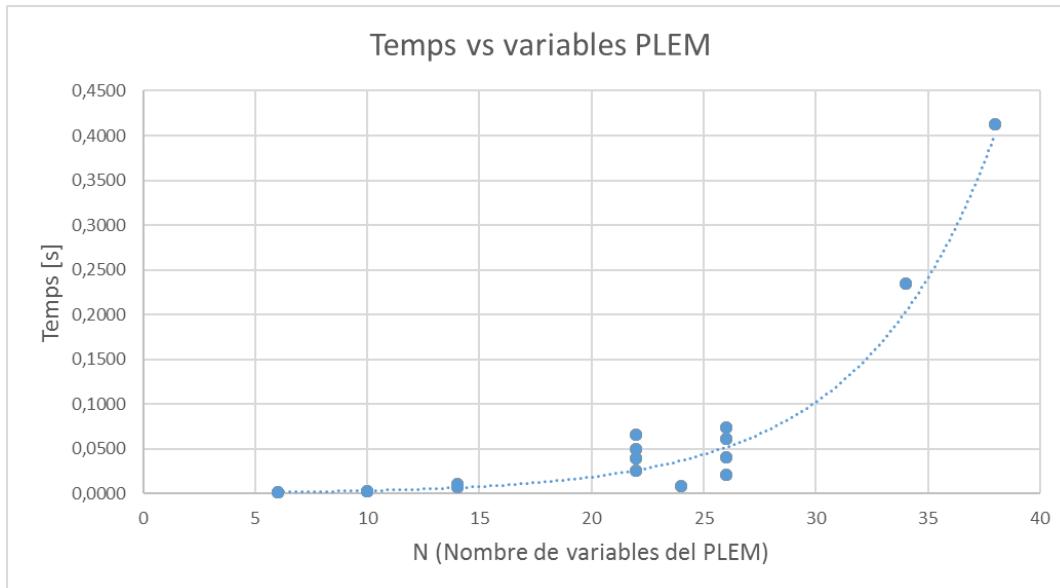


Figura 5.1: Temps per resoldre el PLEM en funció del nombre de nodes ( $N$ )

Per a comprovar aquestes hipòtesis s'ha afegit un joc de dades inventat on el nombre de nodes fos més elevat. Amb aquest joc de dades el temps ja no era menor d'un segon (figura 5.2), com en els altres casos, sinó que estava prop dels 3 minuts.

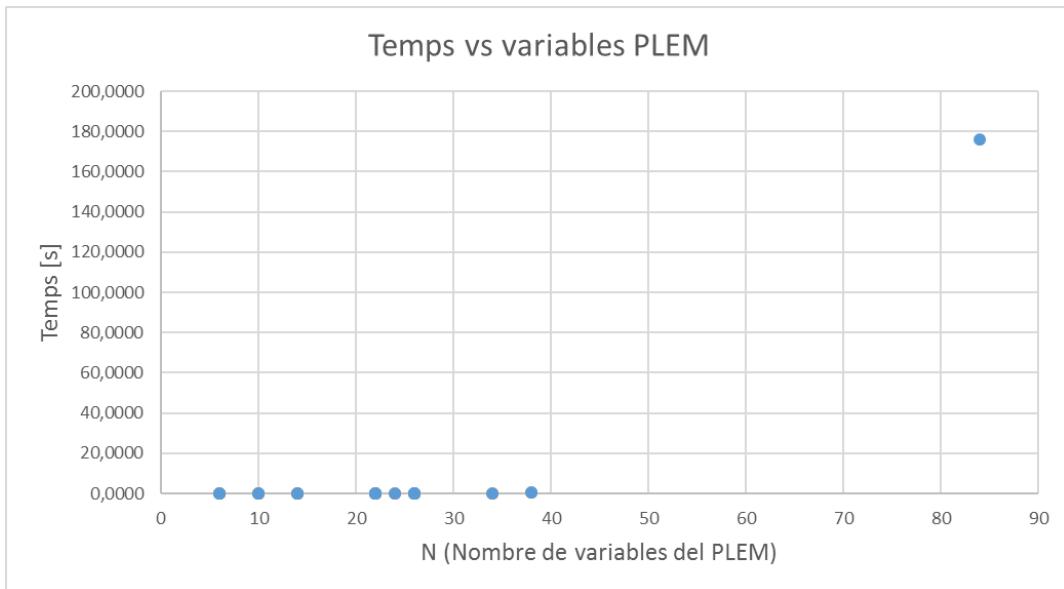


Figura 5.2: Temps per resoldre el PLEM en funció del nombre de nodes (N)

Finalment i després de diverses proves s'ha comprovat que el temps en realitat depèn de forma logarítmica del nombre de deutors i creditors conjuntament, tal com es pot veure a la figura 5.3. S'han emprat 61 jocs de dades creats de manera que es calculessin la majoria de combinacions possibles de NC i ND amb un temps d'execució relativament baix. Com abans, cada cas s'ha calculat 5 cops i s'ha fet la mitjana dels 5 temps.

Aquest temps d'execució elevat és degut al *Branch and bound*. Per trobar una solució amb valors reals, el temps és menor d'un segon, però al intentar trobar una solució amb valors enters tot assegurant què és òptima el temps ja es elevat.

#### 5.1.4 Algoritme final

Finalment s'ha decidit calcular la solució òptima, restringint el programa a un temps d'execució de 3 segons, juntament amb una la resolució heurística que proposa David Vávra (2012, p. 6-7) [8]. Si en aquest temps el programa troba una solució factible, és compararà amb la solució heurística per veure quin té millor valor de la funció objectiu. Si amb la resolució òptima no s'arriba a una solució factible s'utilitzarà l'aconseguida amb l'heurística.

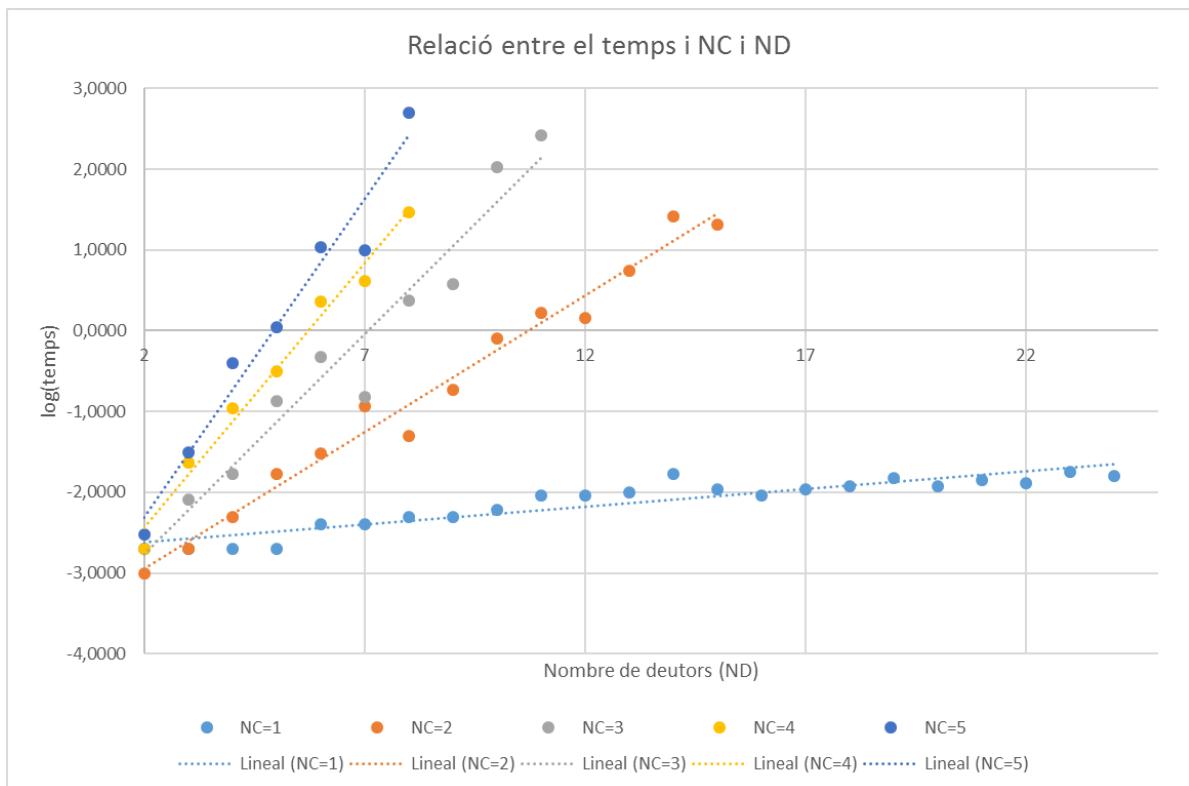


Figura 5.3: Temps per resoldre el PLEM en funció del nombre de creditors (NC) i dels deutors (ND)

## 5.2 Disseny de la base de dades

A l'hora d'emmagatzemar les dades de la aplicació s'ha optat per fer servir *SQLite* de forma local al *smartphone* i fer ús del *Backend as a Service (BaaS Parse.com)*. Per tant s'ha dissenyat una base de dades local i una altre al núvol. La base de dades principal és la local i la del núvol està com a còpia de seguretat i per garantir la sincronització multidispositiu. Les taules que han de ser llegides per varies persones s'han partir en dues, una privada i una pública, al emmagatzemar-les al núvol de manera que el mínim d'informació és accessible per als usuaris que no l'han creat.

A la figura 5.4 es pot veure el disseny de la base de dades local, a la figura 5.5 es pot veure la base de dades al núvol i a la figura 5.6 és pot veure quines columnes són privades i quines públiques a cada taula.

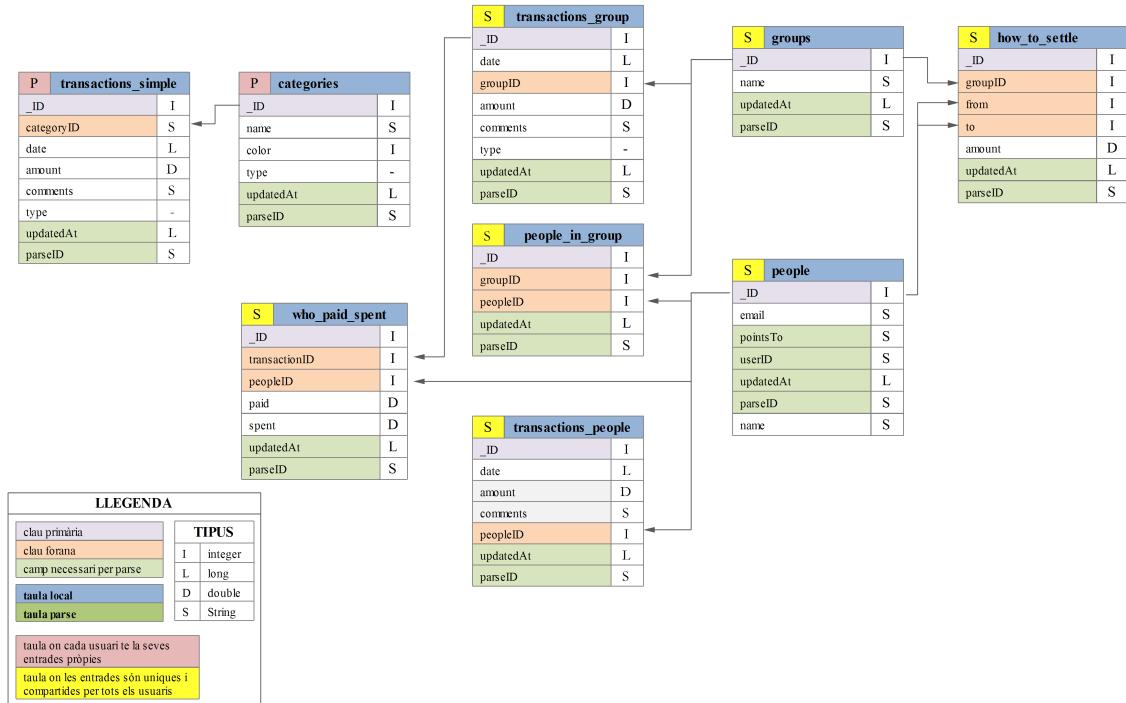


Figura 5.4: Base de dades local amb SQLite

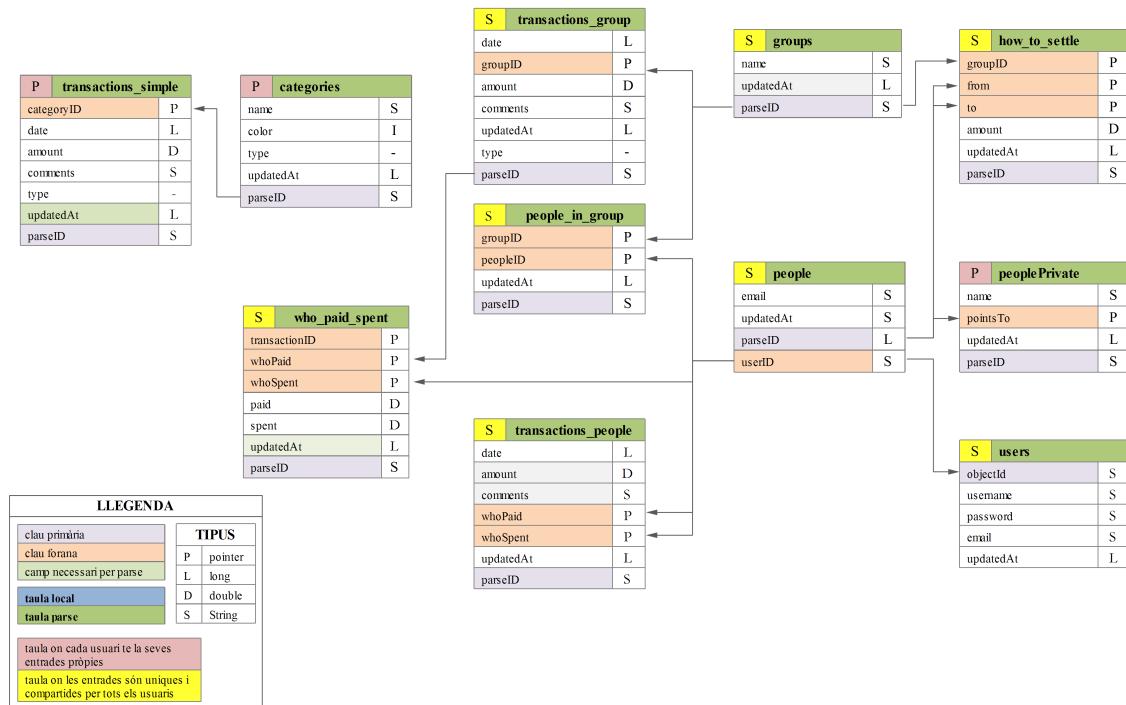


Figura 5.5: Base de dades al núvol amb Parse.com

| Taula              | Columna       |          |          |          |      |
|--------------------|---------------|----------|----------|----------|------|
| transaction_simple | categroyID    | date     | amount   | comments | type |
| categories         | name          | color    | type     |          |      |
| people             | userID        | email    | name     | pointsTo |      |
| groups             | name          |          |          |          |      |
| people_in_groups   | groupID       | peopleID |          |          |      |
| transaction_group  | date          | groupID  | amount   | comments | type |
| transaction_people | date          | amount   | comments | peopleID |      |
| who_paid_spent     | transactionID | peopleID | paid     | spent    |      |
| how_to_settle      | groupID       | from     | to       | amount   |      |

| Taula                | Columna       |           |            |            |       |
|----------------------|---------------|-----------|------------|------------|-------|
| Transacció simple    | categoria ID  | data      | quantitat  | comentaris | tipus |
| Categoria            | nom           | color     | tipus      |            |       |
| Amics                | usuari ID     | email     | nom        | apunta a   |       |
| Grups                | nom           |           |            |            |       |
| Persones als grups   | grup ID       | amic ID   |            |            |       |
| Transacció grupal    | data          | grup ID   | quantitat  | comentaris | tipus |
| Transacció amb amics | data          | quantitat | comentaris | amics ID   |       |
| Qui ha pagat/gastat  | transacció ID | amics ID  | pagat      | gastat     |       |
| Com solucionar       | grup ID       | de        | per        | amount     |       |

compartit
privat

Figura 5.6: Columnes privades i compartides de cada taula



## Capítol 6

# Impacte ambiental

### 6.1 Impacte de l'estudi d'Experiència d'Usuari

El projecte consisteix en un estudi sobre una aplicació per a *smartphone*. El temps invertit en el desenvolupament d'aquest estudi es pot classificar en:

**PFC** Inclou l'anàlisi, disseny i prototipatge (exceptuant els prototips programats), redacció de la memòria, entrevistes amb el tutor etc.

**Cursos** Són cursos sobre Android i Java que s'han efectuat per poder aprendre a crear aplicacions per aquest sistema.

**Programació Android** Inclou el temps invertit programant els diversos prototips i parts d'aquests que han estat programats.

A la taula 6.1 i a la figura 6.1 es poden veure les hores invertides en l'estudi. Durant tot l'estudi s'ha fet servir un ordinador amb una potència mitjana de 100W. A més a més, per a la programació i pels cursos s'ha fet servir un Nexus 5, amb una potència mitjana de 2W.

Apart del consum energètic, també cal considerar el consum de paper. Tot i que s'ha intentat reduir al mínim el seu ús, en algunes parts de l'estudi era necessari, concretament s'ha emprat:

**Plantilles per al disseny:** 22

| Part        | Temps invertit [h] | Consum elèctric [kWh] |
|-------------|--------------------|-----------------------|
| PFC         | 281                | 28,08                 |
| Cursos      | 130                | 13,25                 |
| Programació | 471                | 48,00                 |

Taula 6.1: Hores invertides en l'estudi i consum que representa

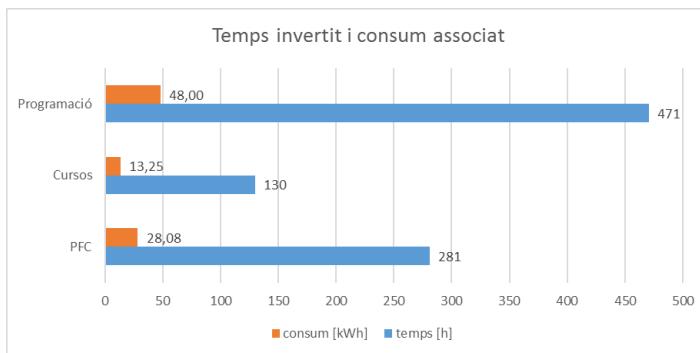


Figura 6.1: Temps invertit i consum associat

**Plantilles per a l'avaluació:** 25

**Varis:** 5

És a dir, en total s'ha emprat 52 fulls de paper.

## 6.2 Impacte de l'ús de l'aplicació

Tot i que en aquest projecte només s'ha arribat a crear un prototip, aquest ha estat dissenyat per a que en un futur es pugui posar al mercat una aplicació per a la gestió de despeses domèstiques. Com a tal, s'espera que en un futur modifiqui els hàbits d'alguns usuaris a l'hora de gestionar la seva economia personal, ajudant per una banda a prescindir de l'ús de paper. També s'espera que alguns usuaris canviïn l'ús d'ordinadors per al de *smartphones* amb el conseqüent estalvi energètic. Això però és més difícil de quantificar ja que depèn de la quantitat d'usuaris que acabin fent servir l'aplicació a més a més del sistema de gestió que utilitzaven prèviament.

## Capítol 7

# Estudi de costos

Aquest projecte es basa en un estudi per a crear una aplicació i la implementació de varis prototips d'aquesta. Per a fer-ho no ha calgut la compra de cap tipus d'equipament, per tant el cost que se'n deriva d'aquest projecte és en recursos humans i el seu temps invertit. El projecte es pot separar en dos grans blocs, l'estudi en si i la implementació dels prototips o programació. A la taula 7.1 es pot veure el temps invertit en cada tasca i el cost que se'n deriva. Per tant el cost total en recursos humans és de 30.963 €.

En quan a el *hardware* necessari per a la creació dels prototips programats ha calgut un ordinador i un *smartphone* amb uns costos de 800 € i 350 € respectivament. Per tant el cost total del projecte s'eleva a 32.113 €.

| Treball     | Hores | Tarifa [€/h] | Cost total [€] |
|-------------|-------|--------------|----------------|
| Estudi d'UX | 281   | 60           | 16.845         |
| Programació | 471   | 30           | 14.118         |

Taula 7.1: Hores invertides, tarifa i cost associat



## Capítol 8

# Conclusions

Al llarg d'aquest PFC s'ha fet un estudi d'UX enfocat a una aplicació per a la gestió de despeses personals. En quan als estudis UX en si, s'ha deduït:

- L'anàlisi de com interaccionen els usuaris, sobretot a la primera iteració, és molt útil per entendre que volen els usuaris alhora que permet familiaritzar-se amb el producte/sistema a dissenyar.
- En quan al disseny i prototipatge és important començar amb una fidelitat i anar incrementant-la a mesura que s'itera. D'aquesta manera s'estalvien molts recursos a les primeres iteracions, i és que no és útil detallar un disseny quan aquest és susceptible de ser canviat.
- Amb les aplicacions com Flinto ([www.flinto.com](http://www.flinto.com)) es poden animar molt ràpidament dissenys per a crear prototips, però aquests no tindran la flexibilitat dels prototips de paper. En productes/sistemes simples, com l'estudiat, es creu que és suficient amb els prototips creats amb Flinto o semblants, però si el producte/sistema és complex seria millor emprar prototips de paper.
- Tot i ser un procés iteratiu, si a la primera iteració s'obtenen molt bons resultats s'estalvien molts recursos al llarg de l'estudi.
- Pocs usuaris estan disposats a efectuar entrevistes o enquestes llargues. Quants menys productes (dels que ja existeixin) hagin d'avaluar, més usuaris estarán disposats a avaluar-los.
- Avaluar 10 aplicacions és pesat per als usuaris, si s'hagués treballat amb 4 o 5 hauria estat millor. Tot i això, al partir l'avaluació sumarial en 2 parts, fent que a la segona només s'avaluessin 3 aplicacions a facilitat obtenir dades de molts usuaris diferents.
- A l'avaluació sumarial, uns qüestionaris donen una bona idea de la qualitat obtinguda. Tot i això, si és possible per recursos, és recomanable complementar-ho obtenint mètriques UX.
- Tot i que existeixen moltíssimes aplicacions per gestionar les despeses personals, hi ha poques que garanteixin una bona UX. I, evidentment, fer un estudi d'UX garanteix que l'aplicació resultat agradi als usuaris.

- Un estudi d'UX pot ser molt complex i requerir la participació d'un equip molt nombrós. És per això que és important adaptar-lo als recursos disponibles, tant econòmics, com personals o de temps.

En quan a les aplicacions, tant en general com les que serveixen per gestionar despeses, s'ha arribat la conclusió que:

- Les parts que impliquen més feina al programar sovint són les que els usuaris els hi presten menys atenció, ja que és habitual que les consideren obvies. En aquest cas el repartiment de les despeses grupals ha estat una de les parts més complicades i pocs usuaris li han prestat atenció.
- Hi ha moltes funcions que no emocionen positivament als usuaris, però que en cas que no funcionin correctament si què tenen un fort impacte negatiu en la seva UX. La navegació per l'aplicació n'és un exemple, quan es pot navegar correctament l'usuari ni se n'adona, però en cas que no ho pugui fer es frustrarà.
- L'apartat visual és molt important pels usuaris, si una aplicació no és maca, és complicat que agradi. Per tant és molt important que qualsevol prototip que vegin els usuaris tingui un bon acabat visual.

I respecte a l'aplicació/prototip creat:

- S'ha aconseguit crear un prototip bastant semblant a com hauria de ser el producte final.
- Si bé és cert que no s'ha pogut implementar totes les funcions que havia de tenir l'aplicació, si que comptava amb les funcions més importants, donant una bona idea de com serà l'aplicació si es publica en un futur.
- L'aplicació compleix les funcions esmentades a l'apartat d'objectius encara que li manquin varies funcions necessàries segons l'anàlisi dels usuaris.
- El prototip final ha excedit les expectatives si es té en compte que només es creia factible fer proves de concepte.
- El prototip té alguns errors importants d'UX dels quals se'n té constància però que no s'han corregit per manca de temps o coneixements a l'hora de programar.

## 8.1 Futur de l'estudi/aplicació

L'estudi d'UX d'aquest projecte s'ha efectuat per a dissenyar com ha de ser una aplicació per la gestió de l'economia personal. S'ha dissenyat amb la intenció de que en un futur es pugui implementar l'aplicació completament i penjar-la a les botigues d'aplicacions per Android, encara que aquesta última part estigués fora de l'abast d'aquest projecte.

Per a arribar a publicar l'aplicació a les botigues, caldrà:

1. S'arreglin els problemes d'UX i de programació en si de l'aplicació.
2. S'implementin les funcionalitats descrites al disseny i que no implementa el prototip final.
3. Crear una versió Beta del producte a per a que la provin alguns usuaris a canvi de la seva opinió i que reportin possibles problemes que no s'hagin descobert.
4. Provar l'aplicació en diversos dispositius, comprovant que s'adequii correctament a diverses mides de pantalla i versions d'Android diferents.
5. Dissenyar i desenvolupar versions especials per a *Tablets* i altres aparells amb pantalla gran.



## Capítol 9

# Agraïments



# Bibliography

- [1] International Data Corporation. *Smartphone OS Market Share, Q2 2014*. [<http://www.idc.com/prodserv/smartphone-os-market-share.jsp>, 20 d'Octubre del 2014].
- [2] Rex Hartson. *The UX Book: Process and Guidelines for Ensuring a Quality User Experience*. EEUU: Elsevier, 2012.
- [3] Alan Cooper. *The Inmates Are Running the Asylum: Why High Tech Products Drive Us Crazy and How to Restore the Sanity*. EEUU: Sams Publishing, 2004.
- [4] Smashing Magazine. *User Experience Design*. Alemanya: Smashing Media GmbH, 2012.
- [5] Udacity. *Personas and Use Cases Interview with Rich Fulcher*. [<https://www.youtube.com/watch?v=uL6x1I17gBU>, 22 de Novembre del 2014].
- [6] Beyer i Holtzblatt. *Contextual Design*. EEUU: Elsevier, 1998.
- [7] Jakob Nielsen. *Usability Engineering*. Regne Unit: Academic Press, 1993.
- [8] David Vávra. *Mobile Application for Group Expenses and Its Deployment*. República txeca: Czech Technical University in Prague, 2012.
- [9] Udacity. *Developing Android Apps*. [<https://www.udacity.com/course/developing-android-apps--ud853>, 10 de Febrer del 2015].